

A





評論：加強秋收后旺季市場供銷業務的准备工作	(1)
对两个高級農業生產社旺季需要的調查	黑龍江省供銷合作社 綏化縣供銷合作社 (2)
新民高級農業生產社下半年購買力分配情况	李厚良 (3)
勤儉办社后城嶺區農民購銷需要的变化	吳樟有 (5)
勝利供銷社为什么年年超額完成生產資料計劃？	克山縣供銷合作社 (6)
做好土產、廢品的調查研究工作	中華全國供銷合作總社採購局計劃處 (7)
鳳城等縣是如何調查研究土產、廢品的	凌美華 張佩文 (8)
如何做好羣眾对日用雜品需要的調查研究工作	中華全國供銷合作總社 日用雜品總管理局 (9)
江苏省社对日用雜品是怎样开展直運業務的？	(10)
把商品直綫調撥給基層社和分銷店	許慕貞 (10)
关于醴陵縣基層供銷社庫存过大問題	中華全國供銷合作總社工作組 (12)
辛丰區供銷社实行商品儲備定額的經驗	江苏省供銷合作社經濟計劃處 (13)
双池縣供銷社实行商品儲備定額前后	(14)
根据勤儉办社方針，檢查、修訂結合合同	管 見 (16)
潼南縣供銷社推行副業產品採購合同的經驗	潼南縣供銷合作社 (16)
改進合同的組織和管理	史愚公 (18)
中共八面城供銷合作社支部在先進工作者运动中的政治工作	中共昌圖縣委財貿部 (19)
認真學習和推廣先進經驗的一个門市部	賀 秋 章 玉 (21)
范談供銷社在先進工作者运动中改善了經營管理	貴 卿 (21)
陽明鎮農民貿易市場上的代銷業務	王博吾 (22)
微子鎮供銷社領導農村市場的一些做法	張 中 段米貴 (23)
經樓區調整商業網的經驗	(24)
安陽專區及时解决調整商業網中的問題	(25)
做好商情研究工作	中華全國供銷合作總社計劃局統計處分析組 (26)
找錯帳和防止錯帳的几个方法	福建省供銷合作社 (27)
在崗位上發光	江 燕 (28)
三路居一日	燕 归 (29)
顧客信賴她	王 紀 (30)
齊步前進	張鳳儀 (31)
小品 雜木和它的主人們	楊 靜 木 青 (32)
編后記	(32)

中央合作通訊

(月刊)
1956 · 7
(总第64号)
七月十一日出版
定价每册 0.16 元

編輯者：中華全國供銷合作總社
(北京東直門外)

出版者：財政經濟出版社
(北京西總布胡同七號)

總發行處：郵電部北京郵局

訂購處：全國各地郵電局

代訂代銷處：全國各地新華書店

印刷者：中央民族印刷廠

• 預訂办法 •

三個月三期 0.48 元
半年六期 0.96 元
全年十二期 1.92 元
定費預付·按季整訂
平寄郵費免收
掛號另加



加强秋收后旺季市場 供銷業務的准备工作

本刊这期登載了“黑龍江省对两个高級農業社旺季需要的調查”等三篇典型調查，从这些調查和沒發表的一些調查資料來看，一些省社、縣社和基層供銷合作社，已經及早的注意了这一工作。这种領導重視，加强具体准备工作的精神，是極好的現象。为此，全國供銷總社早在六月初就已經指示各級供銷合作社注意这一准备工作了。但是，也必須指出，至今仍有許多基層供銷社，以及縣社和省社還沒有把这項准备工作当成一項重要的經濟任务与政治任务去看待；還沒有認識到，作好今年的秋收旺季市場的物資供应与采購工作，对于巩固農業生產合作社，改善人民羣众生活，有着極其重大的意义；甚至个别地方还有怀疑今年秋收后会有旺季到來的現象，因而就不積極地去進行各項准备工作。这种認識是不正确的，必須加以克服。

为什么今年秋收后会可能出現異常旺盛的局面呢？这种旺季在農村人民需要上將有那些顯著的变化呢？羣众增長的購買能力在商品的需要的数量、規格、質量和品种上与去年有那些变化呢，这些方面都必須加以認真地調查，具体地分析，才能做好進貨計劃，組織貨源，以滿足羣众需要。

各地的調查材料一致表明了：在我國農業合作化的第一年，特別是為了实施農業發展綱要的第一年，無論夏收与秋收，按生產計劃与禾苗生長情况，都比去年增產很多。有的是百分之十到二十，有的是百分之三十、四十，甚至有百分之六十以上的。这就是說除了会遭遇到特殊的重大的自然灾害以外，增產是肯定了的。在增產肯定的基礎上羣众收入增加，商品的購買能力提高也是必然會出現的。各地的調查結果証明，今年下半年羣众購買能力將比去年一般的提高百分之二十以上，一些地区甚至有提高到四十、五十或一倍的。因此，就必須估計到在增產基礎上，羣众收入增加，購買能

力提高与需要發生顯著变化的情况下，今年秋收后的市場，是会比去年更旺的。这种一般的農村合作化后的經濟發展趋势，是不应再有任何怀疑的了。例如浙江諸暨縣的調查，今年下半年羣众的購買力比去年下半年提高百分之二十四五；四川平武縣的調查，是提高百分之二十三；江苏南通縣的調查，是提高百分之二十五；而黑龍江省綏化縣的調查是提高了一倍，即每人平均將有94元的購買能力。

在調查資料中还可以看出，羣众需要的生產資料与生活資料的比重，从絕對金額上講，今年下半年購買生活資料占的很大，購買生產資料占的比重較少。因为季節关系，春季生產投資照例是要比秋收后投資要多的。但和去年相比，在生產資料上升与生活資料上升变化上，仍然是生產資料上升的比重大。如四川平武縣調查中指出的，与去年同期比較生產資料上升31%，而生活資料上升才有23%。同时在思想上也必須明确認識，三、四季度是施肥、除虫及收割的緊張季節，特別在南方双季稻產区，肥料及虫药、農药械的需要，尤其是小農具供应不但是淡季，还是比较旺的季節。在許多成立較晚的高級農業社中，許多新式農具，在秋收后也要繼續添購。总之，在思想上决不能因生活資料比重大而產生忽視供应生產資料的偏向。

在这些調查資料中，也可以初步地看出在生活資料需要变化上的特点是：数量增加，品种变化，質量、式样也开始要求提高了。一般的趋势是由吃，集中到穿和开始注意到用了。在調查中表明了，由于粮食增產，購買粮食的現象大大減少，而对副食品如食油、食鹽、糖、茶、烟、酒及魚类等則顯著地上升了。消費資料中最大的变化之一表現为棉布、成衣、鞋帽和針織品（如棉毛衣、衛生衫、等），大大增加，这一类商品品种、数量的增加最快，有些地区差不多占了生活資料購入部分70%左右。因之，在今后注意与加强組織这些貨源与

進行加工，就成為很重要的任務之一。在規格與品種變化上，則反映了一些商品逐漸減少（如土布，水烟，棕衣，箬笠，迷信品等），而另一些商品則必須開始注意增加，如家庭用具，細瓷，西藥，呢料，毛線衣，鐘表及婦女用的化妝品，以及農業社集體辦公用的，社員學文化及娛樂、體育活動用的各種紙張、日記本、鋼筆、鉛筆、籃球和書刊等，必須加以注意。

調查資料中反映的一般趨勢是重要的，因為它給我們制訂計劃，組織進貨，防止積壓與脫銷，更好地滿足羣眾需要，有很大的好處。但是，僅有一般趨勢而不注意各地不同需要，不同變化仍然是不能起指導供銷業務作用的。

在這裡要求各級社必須根據本省本縣情況，區別經濟作物區，一般地區，糧產區，山區，災區，農業社成立遲早等具體情況，分別進行典型調查，摸清農業社與農民增產程度，收入分配，與購買能力、商品需要的變化情況。不僅有商品需要的供應情況，而且要了解農業社、農民出售農業產品、副業產品情況，作出綜合預計，然後再結合着做出財務計劃，認真的檢查與處理現有庫存商品，適當的增設、合併、精簡與充實批發與零售機構，並注意利用已改造與未改造的小商販，充分的發揮他們的經營積極性，保證把今年秋收旺季市場供銷業務做好。

對兩個高級農業生產社旺季需要的調查

黑龍江省供銷合作社
綏化縣供銷合作社

黑龍江省綏化縣興福、六合兩個高級農業生產社，離城二十餘里，靠近鐵路，土地肥沃，盛產大豆、高粱。興福農業生產社是1956年由3個初級農業生產社，3個互助組和50戶單干戶組織起來的，共有181戶，1,007人，男女勞動力205個，土地853畝，耕畜148頭；六合農業生產社是1955年初由4個初級農業生產社組織起來的，共有183戶，1,004人，土地815畝，耕畜132頭，男女勞動力322個。

高級農業社成立後，農民的生產積極性空前高漲，婦女參加勞動，勞動力顯著增加。如六合農業生產社的勞動力就比1955年增加25%。為實現增產計劃，還重視了生產技術的改革。六合農業生產社今年使用畜力新式農具耕地的面積佔總耕地面積的70%，興福農業生產社則佔50%；六合農業生產社今年的施肥量要比1955年提高46%，興福農業生產社則提高50%；在耕作方法上，實行平播混種，選用優良品種和增種高產量作物，因而農產量有顯著的提高。六合農業生產社今年的預計產量比1955年增加93.9%，興福農業生產社今年預計產量比1955年增加89.6%。在副業

生產的收入方面，六合農業生產社比1955年增長52.9%，興福農業生產社則增長174.2%。因此，每個勞動日的收入也顯著的增加。如六合農業生產社每個勞動日的收入為3.32元，興福農業生產社每個勞動日的收入為2.5元。

根據兩個農業生產社的調查，今年秋收的特點將是：收得快、打的快，公糧送的快、糧食賣得快，分紅早。兩個農業生產社計劃在年底將社員應有的收入，分到農民手裡。

隨着農業的增產，農民收入的增多，購買力大大提高。據興福、六合農業生產社的調查：今年秋收後，平均每人將有160元的收入；其中用於今年第三、四季度的，平均每人為94元，比1955年同期提高一倍；剩餘的66元，用於1957年第一季度。今年下半年，農民購買生產、生活資料的特點將是：要求品種多，數量多，式樣多，質量好；並要求購買新品種和色澤新鮮的生活資料。其變化情況是：

一、生產、生活資料比重的變化：

	1955年 下半年實際	1956年 下半年計劃
合計	100	100
生產資料	11.4	13.13
生活資料	88.6	86.87

從這個比重來分析，農民對生產資料的需要是上升的，這主要是由於農業合作化後，農民在農業增產和增加收入的基礎上，首先還是進行下一年的生產投資，擴大再生產。

二、生產資料構成比重的變化：

	1955年 下半年實際	1956年 下半年計劃
合計	100	100
舊式農具	35	21.55
新式農具		8
飼料	16	11.93
農用機械		40.18
建築器材		3.60
其他	49	14.74

從這個比重來看，有50%是購買新式農具和農用機械；舊式農具佔的比重也很大，在婦女參加勞動日益增多的情況下，舊式農具的供應仍是一項不可忽視的工作。

對農用機械的購買，一般是有基礎的高級農業生產社買的多，如六合農業生產社已開始向機械化方面發

展，而基礎較弱的、新成立的高級農業生產社對新式畜力農具尚感不足，對農用機械要求不太迫切。

農藥的購買量也逐漸增加，如興福農業生產社今年下半年計劃使用的農藥，就比去年同期增加60%。

農民增加收入後，一般要求修理房子和蓋新屋；農業生產社為了便於管理，也要蓋馬棚、食堂等，因此對木材、小五金的需要亦有增加。如興福農業生產社今年下半年需要房架子6間，需要的建築材料和小五金，約值150元。

三、生活資料構成比重的變化：

	1955年 下半年實際	1956年 下半年計劃
合計	100	100
副食類	24	19.38
花紗布類	44.44	28.13
衣着類	4.28	8.92
鞋帽類	4.66	11.33
百貨類	16.82	23.22
家具類	2.42	6.10
文具類	1.52	1.50
醫藥類	1.86	1.42

從這個比重的變化來看，增長最大的是衣着、鞋帽、百貨3類，佔購買生活資料總額的43.47%，比去年同期提高232.2%。這主要是多數農民還沒有多餘的衣服，每戶的被褥也感不足，今年下半年平均每人要購買

棉布30.9尺以上，比去年同期提高8.4%；平均每人要買棉花3斤2兩，比去年同期提高128%。對棉布質量的要求，一般是需要好布和斜紋布，以及花樣新鮮的花布；一般老年人和6歲以下的小孩需要粗布；較富裕的戶還需要燈心絨、大絨。據統計：下半年需要燈心絨2,935尺，比去年同期需要量增加220%。婦女們參加勞動生產後，沒有時間做衣服，要購買成衣；而且婦女在參加生產後，經濟獨立了，也有條件多買些東西了。據座談了解，一個青年突擊隊的37個男女青年就要買15件棉大衣、兩件毛衣。有的婦女還提出要買勞動服，以便下地時穿用，也提出要買皮鞋。車夫、更夫和較富裕的農戶，還提出要買皮大衣等。

在副食品的需要上，也有顯著的增加。如今年下半年的購買量就比去年同期增加59%。

隨著農民生活水平的提高，對日用百貨的需要也有顯著的變化。如今年下半年的需要量與去年同期比較，香皂增長315%，肥皂增長90%，雪花膏增長420%，襪子增長165%。要結婚的男女青年，還需要穿衣鏡、梳妝台和箱子等。農業生產社在農忙時，需要辦集體食堂，要買大缸、大鍋、

菜墩子等。

農村掃盲運動的開展，農業生產社文化體育用品的需要量也有增加。據座談了解，一個突擊隊就要買兩個籃球；多數的男女青年要買兩元多一枝的自來水筆。隨著文化生活水平的提高，很多農民還要求購買常用的衛生醫藥用品，需要量比去年同期提高31%。

對新商品的需要，也隨著購買力的提高而有所增加。有20%的青年要20至40元一只的懷表，要在秋後做1條藍呢子褲；平均10個人要買1件毛衣，3至5個人要買1雙球鞋；為了按時參加生產，很多農戶和生產隊要買鬧鐘。

根據上述調查，可以看出今年的旺季會比往年更旺。如農民在1955年旺季中的購買額比1954年增長20%，今年則比去年增長100%（今年國家向農民預購糧食，發放了一部分糧款，可能已在上半年實現了一部分），所以今年第三、四季度，市場將要大為活躍起來。從農民的購買情況來看，要提前和集中購買，特別是中、下等戶，迫切的需要提前購買；在物資的需要上，主要是衣着、鞋帽、百貨、棉布等，約佔農民購買總額的71.6%。

新民高級農業生產社下半年購買力分配情況

李厚良

浙江省諸暨縣新民高級農業生產社，共有891戶，3,708人，耕地面積有田4,019畝，地2,347畝。農產有水稻、大小麥、高粱、小米、茶葉和水果；副業生產有蠶繭、豬、棕衣和魚等。其中以水稻收入為主，約佔總收入的70%。

該社於今年1月份由全鄉3個初級農業生產社合併為新民高級農業生產社。由於合作化後，大家的生產積極性很高，將單季水稻改為雙季水稻，今年共種雙季稻3,688畝，比去年擴大27.17%，單位產量最低可達900斤，比去年增產18.4%；大麥單位面積產

量，比去年提高22.4%。其它如繭、高粱、小米等，都有不同程度的增產。

農業社收入的分配情況

下半年現金總收入81,339元，佔全年收入64.69%。收入來源，大部分

是出售糧食，其次是出售秋繭。這部分現金用於集體購買商品佔34.76%，非商品支出佔13.97%，分給社員佔51.27%。在下半年內共有兩次分紅，其分配情況如下表：

		單位：元		佔全年分 配總值%	其中現 金分配	佔全年現 金分配%
名 稱	時 間	分配總值				
夏收分配	八 月	93,665		39.32	31,000	53.2
秋收分配	十一月	112,173		47.01	10,704	18.4
合 計		205,838		86.33	41,704	71.6

下半年的兩次分配，佔全年分配總值的86.33%。其中實物佔79.7%，現金佔20.3%。從夏收、秋收的分配

來看，秋收的分配額最大。當地是早稻地區，7月底收割，按照國家統購政策規定，夏收分配時，除每人留糧

260斤外，余粮都要統購，因此，这时農業社的現金收入最多。可見今年早稻地区的農村市場从8月份起就开始進入旺季。

農業社集体購買商品的分析

下半年集体購買商品的总值为28,373元，佔全年購買額的66.2%。各类商品所佔的比重如下：

品名	單位	金額	佔購買總值%	佔全年購買額%
肥料类	元	8,045	28.4	53.4
農藥械类	元	7,143	25.1	100
新式農具类	元	5,614	19.8	78.4
畜种类	元	2,628	9.3	80.6
旧式農具类	元	1,453	5.1	44.2
建築器材类	元	1,000	3.5	26.3
家具类	元	900	3.2	100
文化娛樂用品类	元	6,345	2.1	66.2
其他类	元	965	3.5	63.7

該社下半年購買的商品，主要集中在第三季度，佔購買總值的89.3%，在分配上以肥料、農藥械和新式農具为主。对肥料的需要最为迫切，如果供銷社的貨源可能，按其需要还要增加52.3%。由于今年双季稻面積擴大，施肥量大大增加，而大部分的土雜肥、綠肥已施于早稻，所以7月份購買的肥料主要是用于晚稻。为了防治虫害，要購買噴粉器16架，六六六粉18,000斤，粉粉用量比去年增加兩倍多，如果供銷社能提早供应烟梗、烟粉，購買六六六粉的数量就可以減少。計劃買打稻机16部、玉米脫粒机5部、12匹馬力抽水机1台。現在該社已准备了4,700元，只要供銷社貨到，立刻就買。对旧式農具只買新式打稻桶、遮头各7个，以及育蠶用的蠶簍500張。

該社为了擴大副業生產，准备買魚苗23,500尾，小豬88口，綿羊20只，小鴨450只，長毛兔20对。

在建築器材方面，原計劃修建倉庫9座，猪舍1座，育蠶室5間，从貫徹勤儉办社后，就修改了这个計劃，今年下半年只買1,000元的水泥、木材、鉄釘等，用于兴建水利和建築臨時猪舍。

在添置家具上，計劃買磅秤8台，每个大隊分配1台，以便作分配实物时使用；買鋼絲手拉車3部，用以代替挑力。

文化娛樂用品方面，除買紙張、墨水、油墨、蜡紙等日常办公用品外，还要添購油印机一部，籃球8个，乐器1套，以及90元的圖書。

其他支出，主要是購買公用煤油和獎金支出。下半年計劃評獎兩次，共有獎金550元，准备購買日記本、毛巾、肥皂、汗衫等獎品。

社員現金收入情况的分析

按全社社員收入情况，95%的農戶都增加了收入。根据10戶典型戶的調查，下半年总收入为1,980元，比去

年同期增加18%，其中工資分收入佔63.2%，私有的副業收入佔25.2%，其他收入佔11.6%。对收入的支配是，購買商品佔61.2%，非商品支去佔27.07%，結余11.73%，于明年1月份的春節使用。

据10家典型戶的調查，下半年平均每人生活資料的購買額为28.18元，比去年同期增加20.45%。但新、老社員增長的幅度又各有不同，如張盟学1戶老社員平均每人的購買額为40.6元，比去年增長34.8%，其余9戶新社員平均購買額为25.4元，比去年增長16%。这是由于新社員参加社的时间短，得的工分少，所以收入就不如老社員多。他們在購買生活資料上的变化，如下表：

一九五五年下半年实績					一九五六年下半年預計			
項目	單位	金額	每人平均	佔總購買力%	金額	每人平均	佔購買力%	比五五年升、降%
購買力總計	元	1,006.26	23.39	100	1212.07	28.18	100	+20.45
糧食类	元	4,800	1.12	4.77	24.00	0.55	1.98	-50
衣着类	元	348.15	8.10	34.59	614.74	14.29	50.72	+76.53
日用百貨类	元	188.07	4.27	78.69	222.74	5.18	18.38	+18.43
副食品类	元	189.87	4.41	18.86	203.43	4.73	16.78	+7.07
文化用品类	元	5.79	0.13	0.58	6.73	0.16	0.56	+16.23
家用器具类	元	27.20	0.63	2.71	64.10	1.49	5.29	+135.66
醫藥衛生用品类	元	28.28	0.66	2.82	8.83	0.21	0.73	-68.73
其他类	元	170.90	3.97	16.98	67.50	1.57	5.56	-60.50

从上表農民購買生活資料的情况來分析：

糧食类：根据10戶典型戶調查，有3戶在下半年还需要買24元的糧食。其中有兩戶是由于去年經濟困难，出售了周轉粮；另1戶是人口多，分得的糧食不够吃，需要在7月份購買一部分，在夏收分配后，就不需要購粮了。

衣着类：佔購買力的第一位，比去年上升76%，其中尤以棉布需要量最大。去年每人平均購布14.6尺，今年需要購買18.7尺。其次是要做棉被，特別是買被胎的佔多数，据10戶典型戶調查，做棉被、棉衣共需76.5斤棉花，平均每人購買1.5斤，比去年增加6倍。再是衛生衫、棉毛衫和膠鞋的需要量，比去年增加。据10

戶典型戶調查，下半年要買衛生衫5件、棉毛衫3件、膠鞋8双，平均每人要買袜子1双。

日用百貨：佔購買力的第二位，比去年增長18%，以香烟、煤油、毛巾、草蓆为主。香烟的購買額比去年增長15%。在雨傘的需要上，比去年有顯著的增加，过去農民上街都戴箬笠，現在上街要用雨傘了。

副食品：佔購買力的第三位，比去年上升7.07%，以食油、食糖、食鹽、鹹魚、老酒5种为主。对青菜、蘿蔔、豆腐等蔬菜，向市場買的很少，一般都是自种、自制、自用。

文化用品：主要是購買藍墨水、紙張、練習本、毛筆，以及信紙、信封等。

家具：比去年上升1倍以上，最

需要的是磁碗和鍋。据10戶典型戶調查，要買7个鍋，平均每戶要買4个半磁碗。冬季到來，普遍要買火炮，据調查每家需要買兩只。其他如扫帚、淘箩等家具的需要，沒有顯著的變化。

医药衛生用品：一些常用的消治龍藥片、宝塔糖、人丹、十滴水等略有增加；其他藥品，由于農民怕計劃買藥會生病，所以調查的購買額比去年下降（像这种情况，应根据去年銷售實績或購買額推算——編者）。

此外，还有些農民要修建房屋，購買建築器材。如調查的10戶典型戶中，就有1戶在下半年要買2,000張瓦，600斤石灰等建築器材，准备修建房屋。

勤儉办社后城嶺区農民購銷需要的变化

吳 樟 有

规划不符合当前客观情况

浙江省新登縣城嶺区从去年掀起農業合作化运动之后，全区由96个初級農業生產社并为12个高級農業生產社。但是，在反对保守思想之后，干部中又普遍產生指标訂的越高越進步，规划越大越顯示社会主义优越性的思想，要求的过高过急，因而不符合当地客观情况。其主要表現是：

规划的增產指标过高，脱离实际。如松溪高級農業生產社原訂農業、副業、畜牧業和經濟作物四大规划的全年收益为775,997元；后来經過修正，比原来減少了14.82%。造成增產指标过高的主要原因，是產量估計过高，劳动力估計过多等。如菜籽每畝规划的產量是110斤，經修改后，減少为80斤；原计划在剛开垦的地里种馬鈴薯，收穫量13,500斤，由于劳动力少，肥料准备不足，修改为1万斤。收入虽然減少，但經精打細算，緊縮开支后，就減少了开支123,792元。因此，社員每个劳动日的收入由原规划的19斤4兩稻子，增加到23斤3兩。

过早过多的兴办基本建設，以致計劃投入的資金超过積累的公積金。如昌东農業生產社是今年1月份由几个小社合并起來的，而他們却规划在今年就要达到半机械化。因此，計劃買打稻机22部、双鐮犁21部、汽車1輛，以及抽水机、玉米脫粒机、馬拉農具等，并計劃飼養黃牛91头、綿羊29只、山羊100只，还要修建牛舍、水利和綠化等基本建設，共需47,997元，加上生產資金35,288元，社員要

投資66,531元。如果按此計劃投資，該社的402戶社員中將有75%以上要大大減少收入。

各有关部門对農業生產社也要求的过高过急，企圖把几年內办好的事，要求在一年內办好。如以昌东農業生產社來說，郵電部門要他們設置脫產的郵遞員1人，并要購置脚踏車1輛；衛生部門要他們建立保健室1所，培养医务人員20名；供銷社要他們訂購双鐮犁20部（按土地情况，14部就够了）。加之農業生產社鋪張浪費，如昌东農業生產社今年春節時，買鞭炮就花了40元，以致農業生產社的开支大，社員不滿意。社員陳根宝說：“農業生產社的攤子大、底子空、加上鋪張浪費，我看累的要死，結果還是一場空。”

勤儉办社后給供銷社帶來的变化

中央下达勤儉办社的指示后，当地党委举办了農業生產社会計訓練班，檢查和修正了生產规划，緊縮了开支，因而供銷社的生產資料供应工作也随之發生变化。根据全区12个農業生產社的合同檢查，共訂53种生產資料，总值156,724元，需要減少27种，計值32,121元；增加6种，計值6,677元，与原訂合同的金額比較起來，減少了15.57%。其中肥料类增加10.82%；新式農具与改良農具減少39.9%；農藥械減少7.92%；畜牧类減少46.92%；种子減少6.22%。具体商品的变化情况是：

一、農業生產社为了改進耕作技

術，保證增產，对商品肥料的需要有顯著的增長。如松溪鄉去年全鄉改变的水田面積佔总面积的22.3%，今年成立高級社后上升为91.5%；同时，去年插秧采取適當密植，今年則采取多样密植。因此，除尽一切可能挖掘土雜肥外，对已訂的化肥、餅肥、骨粉等尚感不足。在修訂合同时，加訂了明矾、青矾、柏餅等，計值6,675元，比原訂总值增加10.82%。

二、根据勤儉办社的方針，以及農業生產社的需要与可能，对有些新式農具是少買或不買了。如原訂合同的新式農具有13种，总值40,041元；修改合同后，減少为11种，計值15,997元，比原訂減少39.9%。其中全部不要的有六行播种机、三行条播机、畜力收割机等；減少的有双鐮犁、抽水机、打稻机、玉米脫粒机等。其中双鐮犁由102部減到88部；打稻机由254台減到221台；水田犁由70部減到23部。

三、在畜牧業方面，由于農業生產社缺乏經營管理的經驗和牧地，因而發生嚴重的虧本和牲畜死亡現象。如松溪農業生產社飼养的52只綿羊，死了13只；飼养的111头黃牛，死了3头，宰殺了41头。單飼養黃牛一項就賠了5千多元。羣众反映：“飼養黃牛積肥少，虧本多。”因而將合同訂的9种畜禽，減为7种畜禽，共值14,475元，比原訂合同的总值減少46.92%。其中黃牛由237头減到30头，綿羊由670只減到322只，其他如雞、鴨、長毛兔等，均有減少。

四、价格过高，質量不合的生產

資料，以及農業生產社生產隊的調整，原合同訂的數量已不切合實際需要了。如竹齒的滾耙只要15元一把，而供銷社供應的是鐵齒的滾耙，每把值25元，因而全區的12個農業生產社所訂的173把滾耙，全部不要，而直接向手工業生產社直接訂制或自己制造竹齒的滾耙。另如，松溪農業生產社原來計劃每個生產隊1部打稻機，兩個生產隊1架噴霧器，現在由71個生產隊改組為61個生產隊後，打稻機和噴霧器的需要就隨之減少。

城嶺供銷社採取的措施

城嶺供銷社除於5月下旬派出干部3人根據勤儉辦社的方針，和農業生產社的實際需要，協助各分社分別到12個高級農業生產社檢查、修訂合同外，並根據新的規劃修訂了供銷社全年的生產資料供應計劃。如原來的生產資料供應計劃是229,483元，修正後為15萬元，比原來的計劃減少34.64%，但仍比去年生產資料供應的實績增加90.52%。

為了減輕農業生產社負擔，減少生產資料流轉環節，便利農民購買，還組織農業生產社按照實際需要與手工業生產社簽訂加工合同；幫助農業生產社制造顆粒肥料，和挖掘土雜肥源；同時，發動全社職工，學習先進經驗，開展勞動競賽，訂出每個農事季節的小段計劃，積極組織貨源，並不斷檢查、總結工作中的缺點與經驗，做到及時供應，保證滿足農民的需要。

黑龍江省克山縣勝利供銷合作社，是由勝利、聯合兩個村的農民組織起來的。這兩個村共有農民503戶，

2,787人，2,204垧地。隨着農業合作化的發展，去年冬天已建成了兩個高級農業生產社，實現了農業合作化。

從1952年批判了“重生活、輕生產、怕賠錢、怕積壓”的資本主義經營思想後，勝利供銷社的生產資料計劃和生活資料計劃、採購計劃一樣，年年超額完成。1952年生產資料計劃19,420元，實際完成132.45%，佔零售總額的21%；1953年生產資料計劃20,071元，實際完成109.25%，較上年提高24%，佔零售總額的20%；1954年生產資料計劃29,924元，實際完成110.26%，較上年提高56%，佔零售總額的28.4%；1955年由於1954年欠收，生產資料計劃降為21,300元，實際完成127.88%，為上年生產資料計劃的80.11%，佔零售總額的23.8%；1956年第一季度農村普遍出現了生產高潮，農民對生產資料的需要發生新的變化，勝利供銷社經過對右傾保守思想的批判後，積極供應了農民需要的農具、修繕打井材料和木材等生產資料，總值11,500元；較上年同期提高182.5%，佔計劃的107.5%。

幾年來，勝利供銷社能夠年年超額完成生產資料計劃，滿足農民對生產資料的需要，是由於緊緊依靠黨政

勝利供銷社為什麼年年超額完成生產資料計劃？

克山縣供銷合作社

領導，根據黨在農業生產上的措施，有計劃的安排供銷社的業務活動。如經常向黨委彙報工作，讓黨委知道供銷社每個階段的工作情況，取得黨委的支持和幫助，並了解黨委的意圖，做到步調一致。如1956年第一季度供銷社向黨委提出自己的計劃時，黨委根據農村的積肥運動和水利建設，就指出計劃中的70米木材，不能滿足農民的需要，經修改為120米，並根據需要把生產資料計劃由6,000元增為11,000元。同時，根據農業生產社要蓋12座馬棚、打42眼井、修7個壩等計劃，組織和供應木材、鋤、鎬、糞筐和草袋等，推動了積肥運動的開展，保證了打井和修壩工程的及時施工。

隨着農業合作化的發展，農民對生產資料的需要也隨之發生着變化。該社為了適應農民的需要，幾年來都是深入羣眾中去調查農民的要求，並形成制度。如每年都堅持以普查方法調查農民對生產資料的需要。調查的時間，第一次在上年第4季度末以前，調查來年春耕、夏鋤的需要；第二次在2季度末以前，調查農民對秋、冬生產資料的需要。他們在調查時，對舊式農具是通過站隊，掌握農民的現有數、需要數和需要什么規格、

質量的，什麼時候要，然後進行分析研究，制訂進貨和供應計劃。對需要的新品種，則深入羣眾中去，從生產

過程了解農民的實際需要。如今年第一季度內，兩個農業生產社要打40多眼井，需要大批木材，但究竟需要多少，誰也計算不出來，該社主任即深入現場了解需要，結果正確地制訂出計劃，供應了打井需要的木材。同時，還通過樣品的展覽、鑑定，征求農民意見，使生產資料的規格、質量適合農民需要。如今年第一季度曾舉辦過兩次展覽、鑑定會，共鑑定130多種生產資料，這就解決了生產資料的質量、規格和農民要求不一致的矛盾。為了使生產資料計劃與農民的實際需要相符合，勝利供銷社從1952年起就堅持推廣了結合合同，如1955年與農業生產社簽訂12份結合合同，總值佔全年供銷額的30.81%，其中生產資料佔44.3%；1956年已與兩個高級農業生產社簽訂結合合同，第一季度供應的生產資料已100%的訂入合同了。在結合合同的簽訂、檢查和執行上，還有專人負責，因而保證了合同的實現。

在了解農民需要方面，除上述的方法外，該社還有3家已有4年多歷史的典型記賬戶。如從今年第一季度記賬戶的開支來看，購買力較去年提高兩倍多，其中主要是用於副業投資和文具、副食的開支。這就說明人民

生活水平提高后，在用項上有了很大变化。此外，邀請農業生產社社長、隊長、技術員和婦女等召開座談會，以及櫃台記錄等，了解羣衆的需要，也起了一定的作用。

为使農民適時買到需要的生產資料，還及時根據農民提出的品種、數量、質量和規格的要求，檢查庫存量，然後確定進貨計劃，組織貨源。如對今年春耕的生產資料，在去年第

四季度即與縣社、木材公司、手工業生產社簽訂了合同，到今年1月末，進貨加上庫存的貨，即佔第一季度生產資料計劃的50%以上，2、3月間又陸續進齊了貨。同時，根據農民生產季節的特點，採取不同方式開展銷售。如採用直達運輸的方法，事先與農業生產社商量好，把大宗的生產資料從縣里直接運到農業生產社，減少中間環節，節省了費用。自1955年第

四季度到今年第一季度止，共運木材170米、煤63噸、豆餅53,530斤，以及草袋等7種商品，佔生產資料銷售額的80.4%，節省費用138元；還採取送貨到門的辦法，結合复查結合合同，了解羣衆需要。如今年第一季度下鄉送貨6次，賣錢809元，不獨便利了農民購買，也擴大了供銷社的賣錢額。

做好土產、廢品的調查研究工作

中華全國供銷合作總社採購局計劃處

为了要在今、明兩年內訂出採購工作的全面規劃，全國供銷合作總社已經發出通知，并頒發了調查研究工作提綱、調查表格和調查研究必報商品目錄，要求各地供銷社在今年6月至9月間對系統負責經營的土副產品、廢品和其它目前國營商業和供銷社尚未歸口經營、也未納入採購計劃而又需要開展經營的產品，進行一次產銷情況的調查研究，這一措施是適時的、必要的。

所以要這樣作，是因為：第一，目前由於對國合分工的措施仍然缺乏應有的認識，產銷摸底工作做的還很不够，因而部分幹部仍然存有“小土產沒搞頭”、“怕虧本”等顧慮，不敢大膽開展採購工作。做好調查研究，就可以使廣大從事採購工作的幹部受到一次具體而又實際的教育，看清土副產品和廢品的雄厚潛力，提高經營信心和積極性。第二，過去供銷社對土副產品和廢品的產銷情況摸的很少，因而編制這些產品的採購計劃時，缺乏完整、可靠的依據，影響了計劃的準確性。做好調查研究，就能全面摸清產銷情況，獲得比較全面、系統、正確的統計資料，為編制和審查計劃提供可靠的依據，增強計劃的準確性，真正發揮計劃指導業務的作用。第三，通過調查研究，供銷社逐步摸清各種副業產品的產銷情況，就可以更好地根據國家和社會的需要以及農民的生產習慣，配合有關部門幫助和指導農業生產社妥善地安排副業生產。

做好準備工作是做好調查研究的首要保證。一般說來，在進行調查研究工作之前，應當組織幹部學習有關採購工作和調查研究的文件，熟悉和掌握調查研究的精神和做法。然後，進行試點，吸取經驗，再全面展開。同時，應根據上級規定，結合當地具體情況，統一部署調查研究工作，并編制切合實際的調查研究商品目錄，做為進行調查研究和分析整理資料的依據。

在調查研究工作中，應根據典型調查與普查相結

合、歷史資料與現行調查資料相結合的原則，分別不同地區、品種、調查對象，採取不同的調查方法。例如，可以充分利用有關部門及供銷社內部歷年來業務、計劃、財務、統計等方面的資料；可以通過座談和訪問的方式，由熟悉當地情況的業務、計劃、統計幹部與商販、老農、藥農、醫生、獵戶、牧民等，一起研究有關的歷史資料及當前業務經營情況，搜集資料，進行整理；可以在農業生產社比較發展和鞏固的地區，充分利用農業生產社的農、副業生產規劃、計劃和結合合同等有關資料；對農業生產社集中生產和經營的產品，有普查條件的，也可以以農業生產社為單位進行普查。另外，對於廢品及生產過於分散的產品，一般可採取重點調查全面推算的辦法；對於廠礦企業和軍隊系統的廢品潛存量，應通過當地計委、統計部門，請他們按各系統自行調查，并且向供銷社提供必要的資料。總之，對整個調查研究工作，要做到手續簡便、工作量大、情況確實、數字可靠。

為了保證調查研究所得資料有較高的質量，各地供銷社在調查研究時，要仔細審查資料來源的真實性；在綜合資料時，要指定專人加強資料的審查核實工作，尤其要注意通過具體負責調查的人員和其它熟悉情況的人員，來進行審查。對於搜集到的情況和數字，應當精密審查，反復比較和研究，核對確實後，再逐級綜合和彙總上報，以減少差錯，增強資料的正確性。如果忽視這一點，就會使資料喪失應有的作用，甚至有使調查研究工作陷於徒勞無功的危險。

加強組織領導也是順利完成調查研究工作的重要保證。各級供銷社在進行調查研究工作之前，應擬訂調查研究工作方案，請示報告當地有關領導部門，在這些部門的領導和當地農林、商業、工業等部門的協助下，進行工作。各級社的採購部門（或計劃部門）也應指定專

人或建立專門調查研究機構，具體負責組織領導和督促檢查這一工作。在少數民族地區進行調查研究工作，應尊重少數民族的風俗習慣；如果直接向羣眾進行調查，應先做好宣傳和解釋工作。此外，上級供銷社還應帮助下級供銷社彙編資料、總結和交流工作經驗，以保證調查研究工作做得又快、又省、又好。

我國地域遼闊，資源豐富，土副產品和廢品有着無窮的潛藏量。我們必須通過調查研究，愈來愈多地發現新的資源，為國家增加財富。在調查時，如果發現用途

不明的新產品和廢品，應加強樣品搜集、化驗或進行試制、試銷等工作，以便明確用途，開辟銷路。同時，必須根據調查結果，彙總和整理資料，做好開展採購業務的全面規劃。今後，隨着工農業和副業生產的發展，土副產品和廢品的購銷業務也將不斷發生變化，因此，土副產品和廢品的調查研究工作今年要做，明年要做，今後還要經常這樣做。這就不僅要求我們做好今年的調查研究工作，積累起必要的資料，總結工作經驗，而且要努力使這項工作經常化、制度化。

鳳城等縣是如何調查研究 土產、廢品的

凌美華 張佩文

遼寧省鳳城、盤山、海城、岫岩、錦縣都已全部合作化。這些地區有山區、半山區、平原區、沿河區。這

5個縣的供銷社於今年第一、二季度進行了土副產品、廢品的調查研究試點工作，證明這些產品在農民收入中佔很大比重。如鳳城縣有土副產品、廢品255種，年產的總值達1,168萬元，佔農民農副業總收入的31.2%；盤山縣田家、大窪、西安3個基層供銷社的調查，當地土副產品、廢品的收入，佔農民總收入的35.7%。

這5個縣的調查研究工作，是採取如下的步驟與方法進行的。

首先，做好調查研究的準備工作：組織調查研究人員學習，統一思想認識是做好準備工作的第一步。如海城縣岔溝小孤山的採購人員做了3年的採購工作，從來沒做過調查，上級要啥收啥，經過學習提高了認識後，表示“一定要做好調查，消除保守思想。”第二步是組織力量，分工負責，有計劃的進行調查。如岫岩縣首先將調查研究的品名印成目錄，制訂統一的表格發給調查人員，然後明確分工，規定在家的人員搜集歷史資料，外出的調查人員選好地點，明確步驟與做法，準備進行調查。在調查時，積極爭取當地黨政的領導與支持，並召開座談會，先行摸底，弄清當地的一般情況。

其次，在摸清當地農副產品、廢品情況的基礎上，進行產品排隊，按照不同的產品和不同的調查對象進行調查。

對農業社集體生產的副業，採取普查或結合農業生產社生產規劃的辦法，進行調查。盤山、岫岩兩縣供銷社就曾深入農業社幫助訂立副業生產規劃，首先與農業生產社講清在發展農業生產的同時，必須搞好副業生產，以增加社員收入；並具體幫助農業社算副業生產的細帳。盤山縣西安區供銷社幫助駕掌寺農業社制訂副業生產規劃時，計算1頭牛1年可出7兩毛，1匹驢可出4兩毛，1匹騾可出2兩毛，一共全年可賣300多元（包括棕尾）。農業社主任一聽，高興的說：“一年的賣毛錢，就可買1匹馬了。”農業社看到了副業生產的好處，就主動在供銷社指導下規劃副業，先計算了全社的勞動力，算清農業生產要多少，多余多少；社里能干哪些副業，有哪些工具，要多少勞動力；有哪些家庭副業生產，要多少勞動力。然後按勞動條件與勞動力逐一計算，訂出副業生產規劃。岫岩縣哈達碑供銷社幫助7個農業社制訂副業生產規劃時，這7個農業社有副業生產小組11個，都已陷於跨台的境地。經過規劃，不僅全部巩固下來，而且增加了5個副業生產小組。

對屬於個體生產的產品，以典型調查、全面推算的辦法進行了解。如錦縣調查農民副業生產的編織品時，就通過典型戶訪問，調查原料來源、勞動力、生產工具、加工能力和最

高、最低產量等情況，然後進行全面推算。鳳城縣調查所產牲畜皮、毛、骨時，就找屠宰戶了解1年的屠宰

數；每個牲畜的皮、毛、骨產量，從而推算出全縣的產量。

調查野生動植物和藥材等品種時，分別召開獵戶、藥農、藥商和經常上山放牛、羊的老牧民座談會，了解歷史生產量，獵取與采挖數量，以及用途等。如海城縣在召開藥農的座談會上，藥農們介紹了42種藥材和它的用途、性能，因而發掘了許多新品種。

在典型調查中，海城縣還採取了地頭、田邊訪問的形式，利用農民在地頭、田邊休息時進行閑談。這樣既節省農民時間，也乘地頭、田邊人多，可以更多的提供情況和調查線索。

最後，在取得調查資料后要嚴格審查，細致的進行分析研究，並彙總整理成全面的資料。鳳城、盤山、海城等縣都參照了歷年的收購數字、有關部門的資料和調查材料進行對照、分析，研究其變化情況；同時，召開摸底時所召開的各種座談會，共同進行審查核實，使調查的材料切合實際情況。

同時，還結合調查研究工作開展採購業務。鳳城縣在調查過程中，發現了山梨、元棗、橡籽等，就立即與當地酒廠簽訂了合同，大量收購；該縣石城供銷社，在調查廢品時，也邊調查、邊收購，在調查開始的10天中，（下轉第九面）

如何做好羣眾對日用雜品需要的調查研究工作

中華全國供銷合作總社日用雜品總管理局

供銷合作社所經營的日用雜品，包括手工土紙、日用陶瓷器、炊事用具、夏涼貨及小百貨等幾大類商品，是千家萬戶日常生活中必不可少的東西。這些商品的品種、規格，極為複雜，過去不少經營單位，由於對羣眾需要了解不夠，心中無數，計劃缺乏根據，往往使貨不對路，形成又積壓又脫銷的現象。因此，切實了解調查羣眾需要，是做好日用雜品供應工作的關鍵。

究竟怎樣進行調查研究工作呢？

首先，進行典型戶調查，是了解羣眾對日用雜品需要的主要方式之一。因為日用雜品是以一家一戶消費為主的商品，所以只要選擇能代表當地一般購買力水平，并能毫無顧慮的告訴我們真實情況的若干典型農戶進行調查，就能大體上摸清羣眾需要的情况。但對典型戶的選擇，必須嚴肅慎重，必要時可請當地黨政協助介紹；否則，如選擇不當，很容易使我們對羣眾的需要發生錯覺。

進行典型戶調查時，還必須要有統一的口徑，調查所得的材料，才好彙總研究。全國合作總社日用雜品總管理局已制定“典型戶日用雜品需要情況調查表”一種，並經由國家統計局批准使用，各地可按這個表的項目進行調查。但因各地羣眾需要的日用雜品不盡相同，所規定的調查商品目錄，不一定能完全適合各地需要，各地可因地制宜地作適當的增加，按商品編號順排，但不要打亂了原定次序，以免影響彙總工作。

典型戶調查的主要形式是家庭訪問，最好請被調查戶的老婆、孩子都參加，廣泛地听取各種意見和反映。在和羣眾見面時，必須公開明確交代清楚我們的意圖和調查範圍，強調說明我們是為了滿足他們的需要而進行調查的，以打破他們各種不必要的顧慮；然後根據調查表，進行調查。調查時間一般應放在晚上，絕不能就誤羣眾生產時間；調查表格必須由我們自己填寫，不要發給羣眾去填。

其次，把典型戶調查的方式，與了解羣眾需要的其他各種方式，有機地結合起來，特別是帶样品下鄉巡迴展覽，征詢羣眾的意見和了解羣眾的需要，已是各地行之有效的辦法。羣眾見到展覽中多種多樣的日用雜品，必然樂於不厭其煩地向我們說出所需品種、數量、規格的“知心話”來，收效很大。甘肅省社雜品處，於今年3月組織工作組，攜帶瓷器样品187種，到清水縣富民鄉

蔡家灣展覽，全鄉107戶即有101戶訂購瓷器128種，計463件，平均每戶要買4件多；當時該省各縣供銷社只經營瓷器44種，了解這一情況後，第二季度進貨計劃即增加了115種。

再次，要把經常調查了解羣眾需要，形成各級社幹部一種經常的工作方法。要做好調查人民需要的工作，決不是上級社日用雜品部門幾個人所能包辦的，而應該發動大家動手，特別是基層社廣大的銷貨員動手，並要他們與被調查戶建立定期的聯繫。因為基層社銷貨員多是農家出身，終日與農民相接觸，充分了解農民的需要，只要教會他們調查研究的方法，就能成為調查農村需要的主要力量，上級社的工作組只能起推動的作用。

當然，這一工作不能在所有的基層社一下鋪開來，而應該首先在省、縣社日用雜品機構直接進行典型戶調查的基層社，把專營和兼營日用雜品業務的銷貨員動員起來，使他們自覺的認識到要想把自己的業務做得更好，就必須首先了解羣眾需要；但千萬不要勉強從事，否則他們認為不是自己應辦的事，而是上邊派的差事，是絕對辦不好的。根據全國合作總社日用雜品總管理局工作組在山東禹城縣七區試點的證明，號召凡是與經營日用雜品關係較密切的銷貨員，一人分工去調查一戶，完全是可能辦到的。這樣做，比上級社日用雜品部門的幹部單獨進行調查的好處是：可幫助基層社銷貨員改變工作作風；人多了解情況多。這樣把許多銷貨員了解的情況彙總起來作為依據，制訂一個基層社的日用雜品必備商品目錄、儲備定額和經營計劃，就比較切合實際了。

最後，做好了解羣眾需要工作的決定條件，是要領導負責，親自動手，突破一點，推動全面。只要各處、站負責同志充分重視這一工作，並加強對這一工作的領導，就能把這個工作搞好；並逐步在日用雜品部門，樹立起經常調查研究羣眾需要的良好風氣。

（上接第八面）

收購的廢品就增加了9種。盤山縣在幫助農業社制訂副業生產規劃的同時，對有銷路的产品立即與農業社簽訂合同。調查結束後，即將大量收購的、控制收購的、需要積極尋找銷路的和需要化驗的产品進行排隊，使調查研究工作推動採購業務的開展。事實證明，做好調查研究工作是擴大採購業務的動力。

江苏省社对日用雜品是怎样开展直运業務的？

1955年，江苏省供銷合作社日用雜品管理处大力开展了直运業務。一年來，直綫調撥的商品佔总經營額的70%以上，对行銷範圍廣、需要量大的日用雜品，基本上采取了直运或由車站、碼頭分运的办法，因此，僅土紙、陶器、瓷器三种商品即節約流轉費用13万8千余元，其中为縣社節省費用8万8千元，促進了縣社經營日用雜品的積極性。

省社日用雜品处在开展直运業務的过程中，由于全体干部積極鑽研，初步取得了以下几点經驗：

(一) 根据商品流轉方向，选定适当的調撥分运点，减少运输环节。过去該处商品運轉層次多，如浙江所產土紙从產地船运到杭州，再裝火車到上海，又从上海分运到各要貨單位，要經過三个环节，費用大，运输時間又長，以致縣社不願向省站進貨。后經研究确定在杭州設組，直运到要貨單位，减少了杭州的進倉环节和上海的搬運進倉費用，每車皮土紙(30噸)可節省費用140元；江西、福建所產土紙，也改由上海直接分运，减少了一道运输环节，其中僅上海站經營的坑边紙改为直运后，不僅保持了对縣站5%的优待折扣，还为縣社節省運費2万8千余元，而省站利潤也有所增長，从而密切了上下級社的关系。該处的直运業務受到各要貨單位的欢迎和支持，以吳江縣土紙進貨为例，过去是从杭州經過上海、苏州两个运输环节，才到吳江縣社；經开展直运業務后，改由杭州直运吳江，比原來運費减少40%左右。

(二) 根据縣社具体要貨合同的交貨時間和地点，分別商品的不同特点，編制切实可行的运输計劃，并密切內部联系。該处所屬宜兴批發站經營的陶器，由于考慮到生產集中，行銷面廣量大，价值又低的特点，已在全省範圍內实行由產地直运銷地基層社的做法，由縣社編造基層社具体品

种、数量的运输計劃，并載明当时內河航綫的水位，省站即根据具体情况配备适当船只送到基層社，解决了損耗大，价值小，費用大，不好經營的矛盾，擴大了銷路，因而去年第四季度超額完成銷貨計劃36%，并为縣社節約運費5万元。該处上海站根据各縣要貨合同，在同一航道的要貨單位，即选定适当船只裝滿噸位，沿途分点卸貨；又該站中轉分运的土紙，產地發貨時即以电报通知，中轉点即憑电报办理託运手續，做到了貨到即运；縣社要貨合同發生变化时，立刻通知有关方面，防止了重撥、漏撥的現象。此外，鉄鍋、草蓆是由產地直运銷地；从江西运來的瓷器，由倉庫分运改为船头分运。

(三) 摸清費用率，合理分配費用和收益。要开展直运業務，必須摸清各个环节的費用率，并合理的确定地区差价，分配收益；否則差价偏高偏低，或節省的費用分配不当，就很难得到要貨單位的配合和支持。該处由于作价資料不完备，分別采取两种做法：(1) 樹立銷地牌价，固定調撥折扣，送貨上門，費用由撥貨單位包干，如是車站、碼頭交貨，另貼縣社1%的搬運費。(2) 按進貨成本加產区費用、管理費用和合理收益，制訂產区調撥价，費用由要貨單位負擔。在沒有条件制訂更为合理的直运价格时，这样做法的好处是：利潤固定，保證積累；費用負擔明确，便于核算，轉帳手續方便。

(四) 必須貨到价到。过去上海

站經營的土紙，有时貨到票不到，采取上述两种作价办法后，因为价格已經确定，調撥單可以立即开出：直运的都在產地直接开出；中轉分运的在当地車站、碼頭开具，做到了随运随开。調撥單除填寫品名、数量、規格、單价外，还註明了合同時間，以便收貨單位檢查核對。

(五) 实行联單牽制，及时办理結算。为了使直运商品、資金周轉迅速，帳务处理不錯不乱，就必須健全运输过程中联單牽制手續，并委託銀行办理結算。在联單牽制方面，該处采用了“六联分运單”，它的具体做法和作用是：(1) 一联留作存根，以便隨時檢查供貨合同执行情况；

(2) 一联給會計部門作銷貨原始憑証和物价員的計算价格的資料；(3) 一联(副發票)由財會部門連同託收單交銀行办理託收承付，進貨單位即由此掌握貨到日期，做好進倉准备，同时作为進貨憑証結算帳务；(4) 一联(正發票)給承運單位隨貨同行，以便收貨方按調撥單開列的品名、数量驗收，同时也作为承運部門調配船只的参考；(5) 一联給倉庫实物負責人作为記帳憑証(由產地直运不進倉的商品，此联即不用)；(6) 一联給計劃部門，以便檢查計劃合同的执行情况。这样做的好处是：手續比較嚴密，并能及时核對帳目，办理結算，减少了差錯，做到了內外联系，相互通气。(全國总社日用雜品总局根据江苏省供銷社日用雜品处报告整理)。

把商品直綫調撥給基層社和分銷店

——河南林縣供銷社駐安陽辦事組組織直綫調撥的經驗

許慕貞

河南林縣距离安陽市110里，通要在安陽火車站卸車，其他向煤建、汽車。縣供銷社向上級社進貨，都需石油等國營公司進貨的商品，是由安

陽倉庫調撥，林縣所需要的鐵道以東的各種土副產品，調運時也都要經過安陽市。為此，林縣縣社於1952年設立了駐安陽辦事小組，負責調撥物資和組織一部分地方貨源。開始時，辦事組是從安陽市把商品運到縣社批發部和各區批發組，由各零售單位到批發部（組）取貨，不能直接進貨的分銷點還要經過基層社一道手。商品流轉環節增多，造成迂迴運輸的現象。如從安陽運至林縣縣社，再從林縣經過茶店運至臨淇批發組，最後茶店還要到臨淇取貨，增大了商品流轉費用，影響商品的及時調撥。

駐安陽辦事小組從1952年5月份開始試辦了直綫調撥，到1955年直運品種已擴大到11種，直接撥貨的零售單位達178個，佔零售單位總數的96.2%，4年來直運量佔全縣供銷社運貨總量的81%，節約費用173,914元。這些商品有的是由安陽國營公司倉庫裝車，有的是由安陽車站接貨後直撥零售單位，從而保證了商品的合理流轉，還組織回程運輸降低了流轉費用。

駐安陽辦事組在試辦直綫調撥時，有的同志存在着怕出差錯的思想顧慮，對這一工作勁頭不足，試辦後，由於缺乏經驗，手續繁瑣，果然不斷地發生了差錯事故。這時大部分同志情緒低落，縣社領導及時地重視了這一問題，加強政治教育，表揚成績好的，鼓舞大家的工作情緒，這才使直綫調撥工作得到了日益的鞏固與發展。於是直運的品種和直運點逐年均有了增加。如1952年食鹽1種商品直運12個點，直運總量295萬斤，佔運貨總量的45%；1953年肥料、食鹽等4種商品直運70多個點，直運總量985萬斤，佔總運量的80%；1954年肥料等10種商品直運123個點，直運量1,394萬斤，佔總運量的76%；1955年直運178個點，直運量2,422萬斤，佔總運量的94%；1956年還開展了39個農業社的直撥業務，這樣就更為減少了縣內的流轉環節，大大的節省了流轉費用。

駐安陽辦事小組在開展直運調撥工作中，主要是掌握了以下幾個環節：

一、密切結合進銷計劃，掌握零售單位的銷售情況，有計劃、有重點的進行調撥。由上級社調撥的物資，不僅要掌握上級社下達的月度運輸計劃，還要經常了解到貨的具體時間，以便作好準備工作；由安陽國營公司購進的商品，也要經常聯繫，使進銷計劃密切結合起來。在調運工作中，根據不同情況採取不同的調撥方法：

（1）上級社集中運到的物資，採用分批、輪流調撥辦法，如今天調甲地，明天調乙地，後天調丙地，然後輪轉到甲地。這不僅照顧了零售單位資金、倉庫困難，而且保證了各地都有物資供應。（2）上級分期運到或由國營公司購進的物資，按照各零售單位計劃進行調撥。（3）掌握主要商品的庫存定額，根據銷售情況進行調撥。如食鹽縣社規定各零售單位平常庫存為20天至1個月，雨季為一個月至1個半月。辦事組根據這一指標，經常了解各地銷售和庫存情況，各零售單位也主動與辦事組聯繫，不足的及時調運，超過的少調或遲撥，因而克服了食鹽的脫銷與積壓現象。

（4）分別輕重緩急進行調撥。如去年9至10月間，正當施用底肥季節，上級社調來骨粉195萬斤，辦事組根據農民施肥的季節性，推遲了不急要的物資調運，提前調運骨粉，保證了底肥的供應。

二、加強與運輸部門聯繫，合理組織運輸。辦事組根據上級社的撥貨計劃和基層社的要貨計劃，編制5日運輸計劃報安陽市運輸總站。因直綫撥貨地點多，遇到臨時的要貨單位，還要變更計劃，經過研究並得到運輸部門同意後，在5日計劃內只說明運輸方向，不編制具體地點計劃，具體地點在前一天確定後，報運輸部門執行，這就避免了臨時變更地點的麻煩與困難。

為了保證調運計劃的實現，合理組織運輸，還調查了全縣零售機構的情況，能通汽車的有5個點、通馬車的77個點、通人力車的29個點、需用人挑的10個點，然後分別採取了以下的辦法：①根據不同交通條件，組織不

同的運輸工具，對各種車輛都難通行的地區，便把這一地區分銷點需要的物資，委託鄰近零售單位代收，分銷點再前往取貨。或在沒有零售機構的要道路口，建立臨時倉庫和分銷點，約定時間前往撥貨。②由於汽車和馬車較鐵輪車、人力車裝載的運費低、速度快、損耗小，因此調撥物資時，尽可能地先汽車後馬車，以鐵輪車、人力車補充其不足。③根據進貨對象多，調撥對象分散的特點，採用整裝整卸、整裝零卸、零裝整卸、零裝零卸等4種裝運方法，以保證調運及時。

在調運物資時，並注意多方面設法組織回運物資。回運的物資主要是縣內的農副產品，除加強與縣社採購部門的聯繫外，並隨時了解土副產品向安陽運送的計劃和存貨地點；同時，與林縣運輸部門和糧食部門聯繫，及時了解需要輸出糧食及其他物資的情況，以保證回運的貨源，節省回空車費。

三、改進會計手續，消滅差錯。從1954年10月起改進了會計手續，以6聯單代替轉帳，6聯單由辦事組填制，1聯存根、1聯驗收、1聯調撥回執、有2聯是銷貨發貨票（給基層社和銀行各1聯，進行託收承付轉帳）、1聯轉帳單（給縣社會計轉帳）。

此外，全組5人進行了合理分工，建立與堅持了各種制度，每星期開生活會、業務會各1次，每晚碰1次頭，大家密切配合，工作也就開展得順利。

（上接第十八面）

使供銷社能有計劃的準備物資，農業社的開支也有了統一的計劃。同時由於供銷社的銷貨額集中，工作效率也提高了。如郭王度分銷店今年1月份和2月份即採取這個辦法供應給先鋒農業社總值3,200元的小件農具等物資，要用老辦法得兩個月的零售時間，現在只用了10天。3.對於小量的商品，供銷社即組織送貨組，按合同送貨到農業生產社。

关于醴陵縣基層供銷社庫存过大問題

中華全國供銷合作總社工作組

近兩三年來，由于在旺季供应工作中，不適當的物資下放和盲目進貨，造成基層供銷合作社供应商品庫存过大，資金周轉迟緩，積压現象嚴重，在工作中造成了許多不應有的損失和困難。从醴陵全縣基層社1953年以來，庫存量逐年增加的情況，可以看出這種情況及其後果的嚴重性。該縣1953年年末庫存總額可銷81天，1954年可銷101天，1955年可銷162天，1955年第一季季末庫存可銷99天，1956年第一季季末可銷126天。

在庫存總額中，消費資料所佔比重逐年增大，而且周轉速度也最慢。（1954年年末消費資料庫存可銷107天，1955年可銷190天，1955年第一季季末消費資料庫存可銷90天，1956年第一季季末可銷120天。）在消費資料中，絕大部分為工業品，僅就棉布、膠鞋、毛巾、襪子、背心汗衫、絨衣七項商品計算，1955年末即佔消費資料庫存54.8%，按1955年全年平均銷量計算，年末庫存棉布可銷七個月，襪子、膠鞋、絨衣可銷1年，毛巾可銷11個月，背心汗衫可銷五個月以上，都超過整個庫存的可供銷售天數。

這些庫存中很多都是不適銷的商品，如白兔潭區社在四月份初步清倉的結果，過季和不適銷的佔30%，夏令商品僅有6.1%。全縣四月份初步調查，過季和不適銷的達127.9萬元，佔四月末消費資料庫存量29.3%，其中殘次品達59,000元，這些商品，特別是布疋和若干針織品由于花色和質量不斷改進，庫存量过大，當年銷不了就可能變成滯銷品，長期積压下去。

這種庫存过大的情況，給業務、財務和核算等各方面帶來的惡果是嚴重的。首先是資金周轉迟緩，浪費大量國家資金。該縣基層社1953年資金周轉11.95次，1954年為7.73次，1955年為4.07次，1956年第一季為0.75次。基層社為了維持業務的繼續進行，只有向銀行增加借款，1954年比1953年全縣供銷社銷貨額，增加不到二倍而銀行借款却增加了五倍，1955年比1954年銷貨減少6%，而銀行借款却增加了一倍。由于大量佔压銀行貸款，全縣基層社利息支出佔供应流轉費的比重，逐年上升。1953年為2.5%，1954年為6.7%，1955年為17.5%，今年一季上升到23%。白兔潭區社今年第一季度的利息支出竟佔各項流轉費用的第一位，達28%，平均每銷貨100元就要攤到1.6元的利息。

第二，庫存商品長期大量積压，使許多商品霉爛變質，財產遭受不應有的損失。全縣目前正在清倉排隊，尚無全面統計數字，但就已有的典型材料看，即足以說明這種損失的嚴重程度。白兔潭區五月份一次初步處理殘次變質商品計有工業品48種（主要是布疋）、南雜貨20

種，共值1.4萬元，佔消費庫存5%，損失3300元；另有價值3000元的餅干需要加工才能出售，損失多少尚未計算；八里坳區兩次清理損失4400元，泗汾一個南雜業專業商店，四月份發現霉爛商品28種，損失達3400元，佔当月庫存的6%，全縣僅四月份的一次統計，殘次商品的變價損失達12,667元。

第三，長期庫存过大和商品積压，使基層社無法實行經濟核算和改善經營管理。1953年，醴陵縣各基層社曾一度試行儲備定額制度，不久，旺季大量物資下放，結果庫存愈積愈大，所謂定額管理制度也就被冲垮了。同時每次物資下放，相應的銀行貸款也下放，基層社要多少，就可向銀行借到多少。在這種情況之下，就助長了基層社干部不重視計劃和不講求核算的單純任務觀點。為了完成上級所要求的下放任務，可以不去認真考慮銷路如何，不根據銷貨計劃和合理周轉需要，盲目地大量組織進貨和接受公司和上級社下撥的一切物資。商品長期積压霉爛變質，以及資金浪費和利息支出过大等情況，因為無法核算，也就感覺不到問題的嚴重性，1956年全縣基層社都未編年度計劃，季度計劃也是由縣社自上而下分配銷貨總額任務，因此，基層社干部只按上級社所規定的銷售總金額任務去完成，不注意具體商品的完成情況。商品流轉計劃如此，財務計劃即使編出來，也是流于形式，難以起到其應有作用。

第四，庫存量过大，不僅造成商品積压，同時也會引起商品脫銷。因為在庫存过大的壓力下，干部首先考慮的是推銷庫存商品，不感覺調查了解羣眾需要的必要，當然也就不会注意隨時補進那些將要脫銷的商品，更不願根據羣眾的需要去增加經營新品種。據四月十日縣社不完全統計調查材料，石亭區社脫銷商品有70種，其中有33種從未經營；茶山岑區社脫銷60種；八里坳區社楚東橋分銷店脫銷商品14種。去年冬季各基層社購進糕餅和餅干，已經變質，羣眾不斷提意見，但各門市部和分銷店因為舊貨庫存很大，不願再調進新貨。

五月以來，縣社根據省、專指示，要求各基層社根據國營批發機構下伸的新情況，將不適合農村銷售和庫存过大的工業品移交給當地公司一部分；同時自行處理了一部分殘次冷背商品。經過這次處理，五月份庫存虽較前有所減少，但根據批發業務絕大部分移交，銷貨額較前減少的新情況來看，目前庫存仍嫌过大。特別是不適銷的商品仍佔相當大的比重。五月末全縣消費資料庫存按五月份的零售額計算，可銷115天，其中布可銷114天，針棉織品可銷294天，膠鞋可銷828天。白兔潭區社是全縣交接較好的一個區社，自行處理也比較多，目前仍有

过季和不適銷商品44,000元,約佔消費資料庫存總額的20%,該社兩個較大的布疋、百貨門市部,現有庫存都可銷十個月以上;过季和不適銷的品種百貨佔57%,棉布佔28%。

要徹底解決這一問題,首先必須明確保證農村供應的商品儲備任務,主要應由批發部門負擔,而不應由零售環節來負擔。過去批發部門設在縣以上,基層社多儲備一些是必要的;但也應根據合理周轉需要及交通運輸和倉儲保管等具體條件確定合理庫存量。不考慮合理周轉,將過多的商品儲備任務加在基層社肩上,認為物資下放愈多愈好,幾年來的經驗教訓已經證明這種想法做法的錯誤及其所帶來的後果的嚴重性。目前國營批發機構業已下伸到重點集鎮,基層社對改造私商的批發業務亦已相隨移交,保證農村供應的儲備任務更應明確基本上應由批發部門負擔。在公司批發機構設在重點集鎮,基層社進貨更加便利的情況下,零售環節的商品儲備標準應當只限於保證門市部零售供應不斷,有足夠商品陳列和滿足顧客挑選要求的充足數量,超過這一數量的商品應由批發部門來儲備。這樣,不僅有利於基層社加速商品流轉,積極擴大組織地方貨源,增加經營品種,更好地滿足羣眾需要;同時也有利於批發部門在地區間進行商品的統一調劑,及防止此地積壓、彼此脫節的現象發生。

根據國營批發機構已經下伸到重點集鎮的新情況,

為減少環節,加速商品流轉,基層社向國營公司進貨,在按照合理流轉路線選定了進貨地點之後,應當按季按月認真與公司平衡銜接計劃,根據統一進貨計劃組織分銷店和門市部直接到公司批發部取貨,商品可不再經過倉庫直接進入各零售單位。一個區社所屬門市部和分銷店一般不超過二、三十個單位,公司根據與基層社銜接好了的計劃對這些零售單位進行直接撥貨,是完全有條件做到的。同時這樣做對公司直接了解零售單位需要,及時組織適銷商品貨源,保證供應也是有好處的。

在明確了零售環節的儲備任務和確定了進貨辦法之後,基層供銷社應當迅速推行商品儲備定額制度。根據不同商品的流轉要求,認真根據合理庫存組織進貨。庫存定額應當根據各基層社的具體條件,由基層社擬訂,上級社可制定參考指標,但不應硬性規定;同時並應將這一制度逐步地具體貫徹到每一零售單位。在貫徹合理庫存的同时,還應該實行必備商品目錄制度,以保證農村所需商品的供應不斷。

要有效地推行商品定額制度,目前基層社現有過大庫存還應當進行一次徹底清查,對於不適合當地銷售的和殘次冷背商品應儘可能迅速加以處理。對於這一工作,上級社和國營公司應該予以大力指導和協助。有些商品此處積壓,彼處脫銷,應組織各基層社相互交流。有些商品在農村不能銷售或銷量大不,應當迅速調回城市銷售。

編者按:推行商品儲備定額制度,是供銷社改善經營管理的一項重要工作。下面介紹的兩個供銷社實行商品儲備定額的經驗,就其作法和在試行過程中遇到和解決的一些問題,我們認為是有代表性的,因此介紹給大家參考研究。但目前國營商業批發機構已下伸到重點集鎮,基層供銷社的商品儲備定額,必須根據這一新的情況,合理的規定,原經驗中所規定的儲備指標,需要重新加以考慮。

辛丰区供銷社實行商品儲備定額的經驗

江蘇省供銷合作社經濟計劃處

江蘇省丹徒縣辛丰區供銷合作社,自去月10月份貫徹了商品儲備定額制度後,幾個月來,在改善經營管理、保證旺季物資供應方面已收到顯著成效。其主要做法是:

一、分析情況、研究確定定額指標。首先,根據上級社布置的要求和銷售計劃及本期市場特點,並參照上期及去年同期銷售、庫存實績,按季規劃、分月核定銷售計劃,提出主要商品的儲備天數,交羣眾討論修正後

確定。其次,根據運輸條件及運輸上的季節變化,例如:冬天是供應旺季,但河淺水凍、運輸困難,定額就要高些。第三,根據商品銷售的季節性,如火柴、香煙等是常年適銷商品,儲備定額就較平衡;衛生衫、棉毛衫等是時令商品,在冬季儲備就要多些,以後要逐步縮小。第四,對於能夠長期保存、不易變質的商品,可稍多存些;水果等類容易霉爛的商品,定額就應低些。第五,對棉布、

毛巾、襪子等類品種、花色、牌號多的商品,定額要高;煤油、火柴等品種簡單的商品,定額可以低些。根據以上的原則,制定了34種主要商品的儲備定額,並把每種定額中又分別訂出最高、最低和平均定額,以防止積壓和脫銷。

二、建立各項制度:

第一,建立七日要貨制度。門市部營業員按區社分配的月度計劃指標,進行具體規劃,並根據商品實際

銷售情况和庫存數量，每七天提出一次要貨計劃，由組長審查彙總，交會計簽署核定意見，轉交採購員採購。如果七日要貨單與月度計劃不符時，則須經過主任批准後再進行採購。為了使七日要貨計劃更能切合實際，營業員還建立了櫃台記錄與顧客意見簿，同時還經常深入農村，了解農民的需要，作為制訂要貨計劃的根據。

第二，建立檢查制度。其方法是：（1）門市部商品實行“定位、定量、定序”，使商品陳列整齊，隨時可以檢查銷售數量。（2）建立“庫存商品記錄卡”，卡上載有進貨數、調出數、樣品定量和銷售定量、庫存數等，營業員將每天（或幾天）店面銷出的商品數量，由倉庫中撥出補足店面定量，即在卡上做好記錄。這樣，營業員通過庫存商品記錄卡，可以隨時看出各種商品的存貨數量，以便掌握儲備定額。（3）填制主要商品日報表。營業員每天業務終了後，把實行定額的34種主要商品的銷售、庫存數填表報組長，組長每隔5天向主任彙報一次。（4）用指示圖表，及時反映各門市部的銷售計劃完成情況和儲備定額的執行情況。（5）由主任、門市部組長、會計、統計員、營業員等組成“庫存檢查小組”，

隨時檢查各部門的庫存情況，發現問題，即時查明原因、提出解決意見。

第三，加強內部聯繫。零售部與批發部之間、門市部與供銷站之間，要隨時交流商品的銷存情況，如果發現此處積壓、彼處脫銷的情況，即隨時進行調劑。同時，採購員與營業員也要加強聯繫，採購員除每星期日回社一次，與營業員碰頭，介紹新商品、並听取營業員反映羣眾的意見外，還通過日常通信的形式，隨時交流情況。

辛丰供銷合作社實行儲備定額制度後，有以下几点收穫：

一、加強了業務經營的計劃性，保證了市場的物資供應。過去，沒有規定庫存定額，大家對於庫存商品，心中無數，因而經常發生脫銷現象。實行定額制度以後，注意了調查了解羣眾的需要，加強了內部聯繫，經常檢查庫存情況，並及時進行調劑，因此，避免或減少了脫銷和積壓的現象。去年11月份進行內部調劑，解決此處積壓、彼處脫銷的商品就有60多種。

二、加強了干部的責任心，提高了工作效率。由於大家一致感到實行儲備定額這一制度很好，使工作井井有條，也都顯明的看到了自己的工作成績，因此，工作的勁頭很大。如

營業員楊秀華經檢查庫存不足，就自動要求到鎮江百貨公司購進120多種商品，補足了定額；生產資料門市部的同志們，看到指示圖表上的銷貨計劃難以完成，就立即主動要求抽入送貨下鄉，因而保證了計劃的完成。

三、加強了財務、計劃、業務三者的結合。統計員按月分配各部門銷貨計劃，同時負責規定儲備定額指標；會計員在編制財務計劃時，即根據分配指標分部門核定資金，扭轉了過去主觀估計的作法，並通過審核要貨單，可以控制進貨數量，保證了商品的合理儲備和資金的合理周轉，發揮了財務計劃的監督作用。營業員有了銷售與庫存的具体計劃指標，對自己的奋斗目标也明确了，同時，每天掌握了庫存卡，了解到每一具体商品的進、銷、存數字，對自己的全部業務活動情況，能做到一清二楚，就避免了要貨計劃的盲目性。由於各門市部都建立了庫存卡，統計員的統計數字來源有了可靠的基礎，並通過門市部的主要商品日報表，能及時了解業務計劃的執行情況。

此外，通過商品儲備定額制度的執行，加強了進貨的計劃性，多用水上運輸，減少陸路的高價運輸，因而減少了損耗、降低了商品流轉費用。

山西省灵石縣
雙池供銷合作社，
是從1955年9月開
始試行了商品儲備
定額。以前，他們的

商品庫存很不合理，經常發生積壓和脫銷現象。如去年8月底庫存總額92,611元，其中庫存過大、周轉緩慢的商品即有478種，佔庫存總額的42.7%，積壓商品55種，佔5.6%，過令商品111種，佔9.9%，不適合農村需要的商品33種，佔4%。其餘適合羣眾需要的商品只佔37.2%，但其中尚有變質殘損商品65種。

產生上述情況的主要原因，是由於不了解羣眾需要，因而進貨沒計劃，庫存沒指標，採購員只憑個人喜愛、盲目採購，致使商品儲備與銷貨

雙池縣供銷社實行商品 儲備定額前後

計劃互相脫節。去年9月底，火柴庫存佔到10月份銷貨計劃的3.8倍，紅糖庫存佔到當月計劃的3.3倍，文具的庫存量竟佔到全年銷貨計劃的4.3倍。但有些商品，如四君子花貢呢、電池、襪帶等商品已在不同程度上形成脫銷。這種情況，不僅影響了資金周轉，而且由於資金使用不合理，無力儲備適令商品，影響到市場的正常供應。雙池供銷社，就是在這樣的基礎上實行了商品儲備定額的。

雙池供銷社制定商品儲備定額是從檢查庫存著手的。通過檢查，使大

家認識到實行商品
儲備定額，對改善
經營管理、避免商
品積壓、脫銷和保
証市場供應的重大

意義。然後組織全體干部，從調查修訂第四季度供應計劃著手，首先根據上年同期的各種商品銷貨實績及農民購買力的大小、新的變化和要求，具體修訂各種商品的供應計劃，然後根據供應計劃參照上年同期各種商品的實際庫存，分析各種商品的季節銷售規律、交通運輸條件、資金、信貸計劃等情況，選定常年銷售正常、季節性變化不大的食鹽、白酒、食糖、紙烟、棉布、襪子、毛巾、火柴、煤油、純鹼以及經營額雖然不大，但又為部分羣眾所歡迎的膠鞋、機制紙、

電池、肥皂、棉毯等15種重點商品，分別定出了零售與批發商品的儲備定額指標，作為進貨和庫存指標的依據。

為了使商品儲備定額定得切合實際，確定由計劃、財務等有關部門組織了儲備定額小組，先由小組提出定額的初步計劃，再經全體幹部逐項研究討論。具體做法是：由儲備定額小組根據15種商品的不同情況及有關資料，計算出各種商品的最高、最低和平均儲備定額。對商品單一，規格、質量相近，挑選性不大的食鹽、火柴、白酒、純鹼、煤油等商品的庫存定額就定的較低，平均儲備22天至34天的銷貨量。例如：第四季度食鹽的零售計劃共18,000斤，平均每天的銷售量是200斤，規定最低儲備2,000斤，可供10天銷售；最高儲備6,800斤，可供34天銷售；平均儲備4,400斤，可供22天銷售。對於商品複雜、花色質量相差懸殊、挑選性較大的棉布、襪子、毛巾、膠鞋等商品的庫存定額就定

的較高，平均儲備35天至55天的銷售量。如棉布在第四季度的銷售計劃是850疋，每天平均銷售為9.44疋，最高庫存420疋，可供55天銷售；最低庫存258疋，可供25天銷售；平均庫存339疋，可供40天銷售。這樣，使大家明確了最高、最低、平均儲備指標的意義，也就是使大家知道庫存商品接近最低儲備定額時，應立即組織進貨，但進貨量又不能使它超過最高儲備定額，在此限度內，勤進、快出，保持正常的平均庫存指標。

儲備定額制定後，即建立了嚴格的進貨制度。確定計劃、財務、業務、採購、保管員每7天召開一次聯系會，由售貨員提出要貨計劃，保管員報告庫存情況，如果遇有新的商品或羣眾有新的要求時，可與採購員隨時聯系，使採購的商品能與羣眾的實際需要結合起來，並建立儲備定額檢查小組，每10天檢查1次定額指標的執行情況和存在的問題。

據檢查去年10、11兩個月份執行

儲備定額的情況：15種零售商品原銷售計劃31,856元，實際完成銷售額29,565元，完成了計劃的92.8%；平均儲備總額應該是36,864元，實際平均庫存是31,725元，較原計劃降低了9%。基本上實現了儲備定額指標。

根據雙池供銷合作社，在幾個月來執行商品儲備定額的工作中的體會：由於商品儲備定額是件新的工作，基層社幹部還缺乏經驗，因此，在開始試行時，不可要求過高，品種不宜規定得過多、過細，定額宜寬不宜嚴。在計算定額指標時，應根據幹部現有的業務技術水平、運輸條件、倉儲條件，由簡到繁、由少到多，逐步推行。同時“五員”密切配合，現定額的主要環節。如售貨員要經常反映羣眾的要求，倉庫保管員要經常向業務、採購反映庫存情況，採購員要傾聽意見報計劃進貨，並及時反映新商品。這也是實現定額的主要環節。

（根據山西省財政貿易先進工作者代表會議材料整理）

“貿易問題譯叢”

從1955年8月創刊到1956年2月已先後出版了四期。這個刊物的主要內容是：介紹蘇聯以及各人民民主國家有關貿易方面的理論、業務知識和先進經驗，並報導有關這方面的重要問題和資料等。我們讀了該刊的頭四期，覺得它的內容有三個特點：

第一個特點，它的主要內容是比較切合目前我國商業工作實際需要的。例如：我國的商業網，由於國營商業和合作社商業的發展，對私營商業進行社會主義改造和國民經濟的發展，從較長時期來說，應該如何全面規劃，正是我們一再提到和正在研究解決的問題。該刊1955年的1、2兩期用了較多的篇幅譯載了蘇聯在這方面的討論和改進情況。如第二期上譯載了蘇聯貿易部副部長馬卡羅夫同志的“改進貿易管理機關的工作”的論文，精闢地論述了蘇聯貿易部1953年以來貿易管理機關的改進工作，並指出調整和改進機關的主要意圖和措施。

該刊的第二個特點，譯載的工作經驗都是比較具體和細緻的。例如：如何研究和滿足人民的需要，1955年第一期上介紹了蘇聯百貨商店總管理局所屬各商店組織“顧客通訊會議”的經驗。不僅指出了

介紹“貿易問題譯叢”

萬典武

編輯者：貿易問題譯叢編輯委員會。

出版者：財政經濟出版社。

顧客通訊會議之所以有價值，是因為它能使沒有當眾發言習慣的和不愿意在普通會議上發言的顧客提出他們的批評和建議，而且舉出了幾封不同的征求顧客參加

通訊會議信函的實際格式。並且還介紹了顧客們如何積極贊同這種辦法，提出的許多寶貴建議。

選題取材比較有重心，這是該刊的第三個特點。該刊1955年第三期用了主要的篇幅譯載了蘇聯近一兩年在貿易工作中的先進方法和先進技術。它着重推薦了集中直接送貨制、無售貨員售貨方法、接待室貿易、食堂中自我服務辦法、某些商品的定量包裝等先進經驗，特別強調了推廣貿易工作中先進經驗的重要性。

該刊也有一些缺點，需要在今後加以改進。如1955年第二期上的“蘇聯國營零售貿易機構”選材有些過時，主要是由於蘇聯在1954年商業組織機構已有了較大的變動，雖然在我國讀者說來依然是新鮮的，但和馬卡羅夫同志的論文合刊在同一期上，就顯得不相稱了。此外，從該刊已出版的四期來看，在選題的進一步切合我國目前實際工作的需要上，在譯文的力求流暢和中國化上，也還須繼續加以改進。

根据勤俭办社方针, 检查、修订 结合合同

管 見

近一时期, 各地农业生产合作社根据勤俭办社的精神, 对原订的生产、基本建设和开支计划进行了修订和削减, 不少副业产品的推销计划将要增加。这种情况就使农业生产合作社在购销商品品种和数量方面, 都发生了很大的变动。根据这一情况, 供销合作社对于与农业生产社签订的结合合同, 需要立即进行一次检查和修订工作。

农业合作化高潮到来之后, 在农民生产情绪高涨的情况下, 有些农业生产合作社曾一度出现了盲目铺张浪费的现象, 过早过急地兴办许多非生产性的设施; 在生产开支上, 也过早过急地兴建许多当前生产上并不急需的基本建设。有不少结合合同就是在这种情况下签订的。有些供销合作社对农业生产社的投资情况, 缺乏全面地分析研究, 也没有周密地考虑本身的货源情况就把一些农业生产合作社目前尚无力购置和不十分需要的东西, 都订进了结合合同。如山西雁北专区有些供销合作社, 与农业生产合作社把一些货源尚无把握的锅驼机、动力水车、钢磨等订进了结合合同, 结果全部没有实现。有些由供销合作社收购的、应当订入结合合同的土副产品, 反而没有订进合同或者订得很少。很显然, 这种合同不是建筑在切实可靠的基础上的, 如果不及时进行修订, 必然会助长农业生产合作社和供销合作社双方经营中的盲目性。

供销合作社在检查、修订结合合同的时候, 必须切实注意与农业生产合作社协商研究, 根据勤俭办社的精神和农业生产合作社的实际需要与可能, 对原订合同中的正确部分, 要坚决执行; 对于有些不适当的, 要修改得适当; 对于根本不能执行的, 则应坚决取消。在检查、修订结合合同的工作中, 对于土副产品应予以特别注意。今年春天, 因为有些农业生产合作社对副业生产注意不够, 加上供销合作社没有在副业产品的产销情况方

面给农业生产合作社以指导, 使农民习惯经营的一些副业生产陷于停顿状态。现在, 这种情况虽然有所扭转, 但仍然不够; 同时, 有的地方又开始盲目扩大副业生产。因此, 应当帮助农业生产合作社做好土副产品的生产规划, 根据国家需要指导他们扩大副业生产, 尤其要扩大国家最需要的副业产品的生产, 并将其副产品订入结合合同之内。这样, 就能更好地支持农业生产合作社增加收入, 并能满足国家的需要。

为了使修订后的结合合同能够获得可靠的基础, 供销合作社应对本身已经掌握的货源, 做一次认真的检查; 对可能掌握的货源, 也要做充分估计。要详细弄清楚各种商品的来路、数量和进货时间。对于当地土副产品的品种、产量、生产季节、销售季节和销地、销售量等, 也应仔细加以研究, 查明有多少已经有了销路, 还有多少能够打开销路。在此基础上, 进行商品排队, 制订商品目录, 以便作为与农业生产合作社检查、修订结合合同时的依据。

今年各地供销合作社与农业生产合作社签订结合合同的份数, 较以往任何一年都多得多, 要做好这许多结合合同的检查和应该修订的合同的修订工作, 是一件相当繁重和细致的事情。为了彻底做好这一工作, 供销合作社的理事会必须加强这一工作的领导, 组织干部认真学习中共中央和国务院“关于勤俭办社的联合指示”, 克服某些干部由于怕削减某些合同会影响业务计划的完成, 因而对修订结合合同存有的抵触情绪; 同时, 也要纠正某些干部不调查、不研究、不分析、“农业生产社要订多少, 就订多少”的消极态度。

目前, 各地供销合作社正在进行旺季购销业务的准备。检查和修订结合合同的过程, 就是对农业生产合作社的实际需要具体进行调查研究的過程, 因此, 它实际上是旺季准备工作中的一个重要部分。

潼南縣供銷社推行副業產品採購合同的經驗

潼南縣供銷合作社

四川省潼南縣供銷合作社在当地党委的領導和支持下, 从去年12月到今年2月份, 与全縣1,700多个农业生产合作社全部签订了副业产品采购合同。通过这些合同, 供销社在1956年能收购332万多元的土、副产品, 佔自营采购计划的79%以上, 并增加了38个新的采购品种。通过这些合同, 也促进了副业生产的发展。农民普遍反映: 订了合同就知道那些东西能出賣, 副业生产就有方向了。据大佛鄉的典型調查, 今年农民的副业收入將比1955年增加23%, 約佔農民总收入的30%。据不完全统计, 从去年12月到今年2月, 全縣农业生产合作社已

增養生豬3,127只、兔3万只、鷄羣、鴨羣133處。副業的發展使農村經濟趨向活躍，以前場鎮上缺少的木貨、小掃帚、草帽等，現在多起來了。這樣，就使供銷社的採購工作容易開展，全縣供銷社第一季度的採購計劃，到3月底完成了117%。

農業合作化高潮到來不久，由於供銷社和其它有關部門對副業生產缺乏必要的具體指導，以致農業生產社雖然願意發展副業生產，但不知道應當發展什麼，不知道那些東西生產出來能夠賣出去，有的就只好以盈利大小和經營難易作為確定副業生產的依據，看不起小宗的副業產品，嫌它“麻煩多、值錢少”。因此，在與農業生產社簽訂副業產品採購合同的過程中，縣社首先根據上級社計劃與市場情況，制定了全縣供銷社支持農村副業發展的初步規劃。在規劃中，根據因地制宜、發揮農民專長的原則，照顧了地區特點和農民的生產習慣。如六區和八區是山地，農民大部分都會做棕絲、棕繩等，就大力發展棕制品的生產；城關附近多是平壩，肥料足，交通便利，就發展蔬菜生產；六區永樂鄉靠近河邊，塘堰又多，不少農民會趕鴨羣，便着重發展養鴨副業。根據這個規劃，各基層供銷社便各抽出6至12人進行短期的訓練和試點，在中共區委和鄉支部的統一領導下，分鄉劃片召開農業生產社副社長、副業委員、會計會議，宣傳發展副業和簽訂合同對國家、對農業生產社和對農民個人的好處，說明供銷社可以收購那些產品，對農業生產社組織副業生產的一些有關問題也做了研究。會後又訂出140種收購產品的目錄，注明各種產品的規格、價格，並說明那些應大力發展，那些應按計劃生產，發給農業生產社做為制定副業生產計劃的依據。於是，使各鄉做出了發展副業生產的概略規劃。然後，每五、六個農業生產社由供銷社派去一個幹部，具體協助制定農業生產合作社的副業生產計劃，經社員討論通過後，再協商簽訂合同。

但是，在開始簽訂合同的時候，

幹部對發展副業的認識還不夠明確，沒有認真幫助農業生產社挖掘潛力，以致農業生產社的副業生產計劃保守或不切合實際。如毛豬、棕絲、黑瓜子等都沒有達到縣社指標；復興鄉十一村一社訂的副業生產計劃，其收入還佔不到總收入的3%；和平鄉八村李志向農業生產社計劃養2,000只兔子，實際上最多只能養200只。經供銷社進一步幫助農業生產社做了復查，發現有60%的農業生產社的副業生產計劃不切合實際，其中約有35%的農業生產社部分品種的計劃偏低，有65%的農業生產社全部品種計劃偏低。供銷社又幫助這60%的農業生產社具體核算成本，挖掘社內的勞動力、資金、飼料、種子、生產技術等潛力，修訂計劃和合同，使副業生產建立在切實可靠的基礎上。這樣，使全縣農業生產社增加了13種副業，可比原計劃增加118萬8千多元的收入。

但是，副業生產開展起來之後，沒有照顧到技術高低，應當按件計工的也是按時計工，因此，產生了評工記分偏高偏低的問題；同時，也沒有分清那些副業生產由農業生產社統一搞，那些副業生產由社員自己分散搞，因而影響了社員的生產情緒。供銷社便及時與農業生產社研究了這些問題，確定採取下述辦法來解決：

(1) 收入較大、常年生產的副業，如磚、瓦、窯器等，由社統一經營，單獨核算，其工資一般不動，不合理部分適當加以調整。在家畜方面，對公有的生豬由專人管理，實行包工、包產、定質、定量、定飼料的辦法；還有一部分豬是由農業生產社投資，由貧苦社員經營，採取除本提成的辦法給養豬戶報酬。(2) 季節生產、收入和農業收入大致相等、佔一定的勞動日的副業，如紡紗、織布、竹器和木器加工等，由農業生產社統一經營，記件包工，農副業收入統一分配。(3) 收入小、屬於家庭婦女和農民休息時間分散進行生產的副業，如打雞腸帶、編草帽、編筲箕等，由農業生產社統一買原料，分發給社員

分散進行生產，成品交給農業生產社出售后除本分利，不記工分。這些辦法大大刺激了社員的生產積極性，如太和幸福農業生產社李篾匠給供銷社加工農具，因評工記分辦法不合理，再三要求撤銷合同，評工記分問題合理解決後，不但不再要求撤銷合同，還多生產了1千個簸箕和20床擋蓆。

在進行副業生產中，有些社員生產技術較差，加工出來的產品質量不高；有的社員不懂飼養技術，飼養的家禽、家畜死亡很多。如花岩鄉光華農業生產社養了20只兔子就死了18只。為了保證達到合同規定的規格、質量要求，供銷社採取以下辦法幫助農業生產社解決不熟悉生產技術的問題：(1) 供銷社與農業技術指導站邀請獸醫和有經驗的農民，研究了養豬、養羊、養雞、養鴨、放白臘虫、配種牲畜、種植果樹等的技術，縣社總結了大家談出的經驗，編成小冊子，發到各農業生產社參考。(2) 僱請有經驗的農民作臨時技術指導員，開辦短期訓練班，分行分業向從事副業生產的社員傳授技術，並且利用空閒時間到農業生產社進行技術指導。(3) 供銷社技術幹部親自到農業生產社進行技術指導；如有些農民不會剝兔皮，供銷社幹部就親自當眾做示範。(4) 組織經驗差的社員向有經驗的社員學習，全縣從2月份起開始學習編草帽的已有408人。

農村副業生產的大發展還引起了一些購銷方面的新問題，如幼禽、幼畜、種子、樹苗、飼料、小農具感到缺乏了；產品種類、數量也多了，光靠供銷社本身力量不能全部推銷出去。為了支持農民發展副業生產，保證合同徹底實現，供銷社充分運用了各方面的力量。(1) 組織農業生產社之間相互調劑種子。(2) 和懂得繁殖技術的農業生產社簽訂了45份合同，委託他們繁殖畜種和樹苗。(3) 動員農業生產社在棉花、黃豆、紅苕田里間種包谷，利用空地增種蘿卜等短期作物，解決飼料不足的問題。大佛鄉採用這個辦法後可以增產91萬多斤飼料。(4) 與手工業生產

社和个体手工业者签订加工合同，预付25—30%的定金，訂購小農具。

(5) 与小商贩签订贩运合同，組織他們購運本地不能解决的供副業生產用的种籽和原料，購回后交給供銷社分配給農業生產社。如在1个月內，小商贩已从外地購回小兔12,650只、洋芋种34,900斤、以及洋猪、乳牛、乳羊、蜜蜂、廣柑和蘋果樹苗等。由

于他們有經營技術，所以販運回來的東西損傷率較低。如过去供銷社干部買回的兔子死亡率曾达到5%，現在商販買回的兔子死亡率只有0.1%。

潼南縣供銷社辦公室設有一名專取干部，协助理事會管理合同工作。同时，經常采取以下办法，檢查督促合同的执行：(1) 制定“合同手冊”，發給農業生產社。農業生產社

按手冊買貨賣貨，供銷社把購銷情况記在所執合同的附表上。这样，双方都便于及时檢查。(2) 建立执行合同情况的月报制度，由基層社按月向縣社报告簽訂合同的分类、主要商品数量和已經完成的数字，以便縣社及时掌握情况，指導工作。(3) 縣社經常派干部到基層社去檢查，帮助基層社解决执行合同中的問題。

改進合同的組織和管理

安陽縣武官供銷社與農業生產社簽訂供應合同的經驗

史愚公

河南省安陽縣武官供銷合作社，今年第1季度与当地7个高級農業生產社全部簽訂了供应合同，按合同供应各种生產資料和大宗消費資料总值119,166元，已实现117,479元，佔簽訂合同总值的98.65%，佔本期零售总额的57%，支持了農業生產，加强了業務經營的計劃性。在簽訂合同工作中，他們还根据过去几年來的体会和目前農業合作化后的新情况，改進了合同的簽訂、組織和管理方法，丰富了推行合同工作的經驗。

要使合同普遍推廣，順利执行，保証按期实现，是1个艰苦的工作过程。武官供銷社4年來虽全面推廣了合同制度，但是由于对合同的重要性、目的性不明确，組織管理不善，結果是訂了不少合同，有的形成“虎头蛇尾”；有的在簽訂合同时，不根据農業社实际需要，和供銷社的力量，貪多、貪大，結果办不到，合同形成廢紙；有的農業社因为对实际需要計劃不够，有“寧少些”的思想，使合同不是不能全部实现，就是虽然实现了合同，仍感物資不足。为了解决这些問題，該社抓住了以下環節：1. 簽訂合同从生產、从实际需要出發，根据農業社的投資能力、实际需要和供銷社的物資力量，既不貪多貪大，又做到应办的必須办到，同时，根据勤儉办社的方針，帮助農業社合理安排生產、生活，对于一些暂时不需要

和無力購買的高貴商品，說服其不要購買，把合同建立在可靠的基礎上。如土旺農業生產社今年春季与供銷社簽訂了購買生產資料和大家消費資料总值12,796元的合同，可是社內只有資金11,000余元。武官供銷社帮助該社查出合同中有滅火机、鷄毛車等5种暂时不需要的商品，便帮助該社把合同总值修訂为6,818元，这样，到季度底合同实现了96.4%。2. 簽訂合同后，即大力組織貨源，保証供应的又快、又好、又適时，嚴格遵守合同信用。如今春在执行与7个農業生產社簽訂的各种生產資料合同中，在社內及时开展了“查思想、对变化，查需要、对計劃，查貨源、对品种，查合同、对实现”的工作，結果查明庫存生產資料只有24,000元，两个月只实现了原訂合同的23%，便多头多路組織了72,114元的貨源，到季度底就实现了原訂合同的98.5%，滿足了農業社的需要。3. 改進合同的組織和管理办法，确定專人負責，建立定期的檢查制度，保証合同的順利执行和按期实现。在与農業社簽訂合同时，經過共同协商，規定4条守則：(1) 合同中規定的商品，供銷社必須按时按量供应，農業社必須按照合同規定的時間購買；合同需修訂时，应事先协商；(2) 供銷社供应給農業社的地方加工產品（主要是小件農具），事先加工样品，交農業社鑑定，交貨时農業社按

样品驗收；(3) 農業社在購買生產資料中，資金不足时，由信用社尽量帮助解决；(4) 由農業社財務股長和供銷社業務主任負責管理合同，1月召开1次會議，并邀請信用社主任参加，檢查合同执行情况，解决合同中的具体問題，因此保証了合同的順利执行和按期实现。

为了使合同实现的又快、又好、又適时，保証農業增產，武官供銷社在組織实现合同中采取了3种办法：

1. 对大宗生產資料（如新式農具、肥料、農藥、農械等），双方事先約定日期，按照合同規定的品种、数量和農業社向各生產隊分配的数量，將物資直接運送到農業社和生產隊，这样既保証了適时供应，又降低了流轉費用。如今年春季就直接運到7个農業生產社52万斤肥料和8万9千斤農藥，節省運輸、裝卸等費用5,214元。2. 農業生產社集体購買的小件農具，采取“月度造要貨計劃”的办法，如各个生產隊，需要的各种小件農具，在上月5日前造出具体要貨計劃，报送農業生產合作社財務股審查、批准、彙总后，报送供銷社的分銷店，約定日期，1次集中購買，但不付現款，最后由分銷店与農業生產社財務股統一結算。这样，既節省了農民的時間，又能把農業生產社的購買計劃和供銷社的零售計劃結合起來，（下轉第十一面）

中共八面城供銷合作社支部 在先進工作者運動中的政治工作

中共昌圖縣委財貿部

昌圖縣八面城供銷社，共有6個綜合商店、8個專業商店、2處收購站、1個廢棉加工廠和1處浴池。全社職工254名，其中共產黨員29名，青年團員36名，工會會員190名。該社在開展先進工作者運動前，黨的工作薄弱，職工的思想混亂，鬧不團結，輕商思想，服務態度不好，經營管理不善，貪污浪費丟款差貨現象不斷發生，領導幹部之間也時常鬧糾紛，通過開展先進工作者運動，黨支部作了一系列的艱苦細緻的政治工作，使全社呈現出一片朝氣勃勃的景象。

先進工作者運動開始前，該社黨支部在上級黨的領導下，配備了專職支部書記，建立了每周黨的生活日，領導黨員學習有關文件和有關材料，提高全體黨員對開展先進工作者運動意義的認識，檢查了黨的核心領導問題，認為支部委員兼職過多，很少作黨的工作，黨員對監督領導、團結職工搞好企業做得十分不夠。針對這一情況，黨支部將領導運動作為黨的生活的中心內容，在每個階段的中心工作中，都通過黨員大會討論，作出決議去實現黨對運動的領導，並深入了解職工存在的各種思想，把職工分別進行排隊，根據不同的情況，採取了“對症下藥”的方法，對職工進行了政治教育與思想建設工作。

先從那里入手

首先對商店經理、股長以上幹部進行了深入的反右傾保守思想教育，使大部分領導骨干主動檢查了工作中的不良傾向，如李樹元主任檢討說：“我從部隊轉業到地方工作後，因自己沒文化，在工作中抱著消極態度，生活散漫，工作拖拉，對職工影響很壞。今後我下定決心努力鑽研，深入實際作好工作。”第三商店在推廣“送錢機”經驗時，該店李經理怕搞亂業務秩序，不積極支持，後來該店職工主動學習運用了這一經驗，黨支部就用這個具體事實，組織所有領導成員討論，進一步批判保守思想，收到很大效果。

提倡團結互助

該社黨支部又向全社職工反復的貫徹了互相學習、互相幫助、取長補短、共同提高的教育，消除了職工中不團結現象。如第五商店職工之間很不團結，工作上不能互相幫助，黨支部便將先進職工劉鳳珍（黨員）從第二商店調到第五商店，去前黨支部書記親自找她談了話，佈置了任務，劉鳳珍按照黨的指示，從多方面入手

解決不團結現象，她看到兩個屋洒水都是各洒各的，她感到很不好，便主動把全商店都洒了水，孟錫堂驚異地問：“你怎么給我們洒水來了呢？”劉鳳珍反問：“你們是誰呢？我們是誰呢？”接著她又溫和地和大家解釋：“咱都是一個社，都是為了工作好，沒有你們我們之分。”就這樣從平凡的生活細節中進行了黨的思想工作，使這個團結不好的第五商店出現了和睦團結、共同進步的新氣象。再如第二商店百貨組孟桂蘭和王競鬧不團結，互不服氣，每天連話都不說，組內先進職工高素英（黨員）就將這個情況向黨支部作了彙報，支部給她交代了具體辦法，針對孟桂蘭、王競兩人脾氣都很急躁的特點，高素英在工作中主動幫助他們接待顧客、點貨、算賬，就連吃飯也讓他們先吃，這樣逐步取得她們的信任，高素英才把她們倆人找到一塊，交談第三商店周永孝小組團結互助、搞好工作的情況，又把話引到自己小組，這時她倆誰也不肯談，她又耐心給她們講道理，使她們認識到不團結的危害，交換了意見，從此兩個人成了親密的朋友，小組也變成了團結進步的小組。

具體幫助落後者

對落後職工，黨支部用個別談話的教育方法，幫助其進步，趕上先進。如陳素卿是個女同志（團員），原先落後，黨支部主動地找她詳談，她終於真誠地說出了真心話：“在我生第一個孩子後，家離社有2里多遠的路，每當奶孩子、吃飯回來有時就誤一些工作，領導上不幫助我，反而採取少給我工作的‘晒干’辦法，我為了避免落後，就給剛生了3個多月的孩子斷了奶，也不回家，孩子由婆母喂養，婆母責備我，愛人也有意見，這些使我更加灰心起來，反正工作也干不好了，家庭關係也惡化了，就給它一不作二不休，來個大大方方的落後吧！……”從她的談話里了解到領導對她的具體困難照顧不夠，是客觀上影響她進步的重要因素，黨支部表揚了她很誠懇，並分析了領導上應負的責任，鼓勵了她的進取心，指出了進步方向；同時也指出了她“破罐子破摔”的思想錯誤及危害，並有意識的讓她出席縣召開的青年積極分子座談會，使她重新感到組織上的關懷與溫暖，所以她工作熱情起來了，積極學習先進經驗，主動下鄉賣貨，熱情接待顧客……現在變成了先進工作者，並被選為團的組織委員。又如通過個別談話，了解到李素臣家中人口多，生活有困難，工作情緒不高，支部根據他的實際困難情況，建議行政補助了該同志30元，並對他

進行了教育，該同志即向支部表示一定好好學習提高思想做好工作。

点滴的進步也要肯定

黨組織注意落后職工的點滴轉變，那怕是萌芽的，也積極加以扶持。尤素霞（團員）服務態度不好，經常和顧客吵架，羣眾對她意見很大，光是鎮人民代表大會對她的批評提案就有47條。她自己也感到沒有前途，買了縫紉機準備回家。黨支部發現她想脫離革命的思想後，主動找她談了話，指出雖有錯誤只要能改進就有前途。她感到自己有進步可能，服務態度逐漸好起來。有一次古榆樹一個農業社社員在意見簿上表揚了她的服務態度，黨支部就抓住了她的這個進步萌芽，在職工大會上進行了表揚鼓勵，她感到自己有這點進步，組織上和羣眾就看見了，更加努力進步，就這樣把一個將要脫離革命的落后同志轉變了，在一次評獎中，她還受到了物質獎勵。

“現身說法”

黨組織對不接受教育的落后職工，採取了由落后轉變為先進的職工“現身說法”教育。如第一商店劉志英過去表現落后，工作消極，還諷刺先進職工趙德新說：

“趙主任哪（實際是營業員）！你應該作專職啦，還賣貨干啥！”黨支部研究了她的特點，把對他幫助的任務交給了陳素卿，叫陳用“現身說法”方法去幫助。陳素卿從自己過去落后的內心苦惱談起，說到對工作的損失，說到自己轉變的動力，又談到幸福的明天，啟發他認識了錯誤，逐漸轉變了落后思想。

堅決支持先進

黨支部一貫採用支持培養先進，反對落后的具體事例去教育職工。首創“送錢機”的藩玉山，起初可受到不少諷刺，有的說：“不過是多此一举。”有的說：“真是賴蛤蟆上櫻桃樹，還淨想高口味呢！”黨支部發現了這種現象，及時找藩玉山談話，在精神上給了鼓勵，並和工會、行政研究決定給他以創制時間和所需物資；對說諷刺話的職工進行了教育。“送錢機”試制成功後，黨支部決定交由行政負責召開會議，表揚這種積極創造精神，並獎給藩玉山80元獎金，同時把創造過程中所遇到的落后諷刺，交全體職工討論，通過這種方式，支持了先進批判了落后，說諷刺話的人檢討了保守落后思想，表示虛心向先進者學習。此後，在創造“四店結合送貨法”及“定額定量當日經濟核算制”等經驗中，職工積極性都很高。

隨時檢查糾正偏差

該社黨支部在先進工作者運動中，不斷地注意檢查黨的政策貫徹情況。如在運動開展後，職工都設法完成

自己的計劃，鎮內有個“朝鮮學院”購買力很大，按分工應該是第二商店負責供應，但第三商店也去要計劃，第四商店也去賣貨，文具商店也去找訂貨單，形成互相競爭，打亂了原來的分工。黨支部發現這種現象，立即召開支委會進行研究，決定建議行政上立即召開經理會議加以解決，貫徹競賽原則，按原來分工辦事。

另如在討論二季度計劃時，行政領導上未能抓緊扭轉職工的保守思想，結果商品銷售計劃有25,000元分配不下去，那個商店也不肯要，後來主任勉強動員給第二商店。支部了解到這種作法實質上是勉強攤派，即在支委會上進行研究批判，決定將計劃重新分配，馬上組織職工討論市場新情況，對照檢查保守思想，然後全面算賬；結果供銷計劃順利的為各商店接受了。

再如黨支部在發現業務工作中不斷出現營業員服務態度不好，有時短尺少秤，顧客買貨後沒有休息的地方、有意見沒處提等問題，即建議行政加強檢查和教育工作，並在節約原則下，分別在各營業室普遍設立了顧客休息椅、暖水瓶、意見簿和穿衣鏡等；還設立了公用尺、公用秤和公用算盤，供羣眾檢驗是否足尺足秤和價錢算得是否對。

提高黨員質量

該社黨支部還作出了建黨計劃，發動全體黨員都作培養新黨員工作，領導黨員每月學習一次建黨知識，讓黨員分工包干負責培養積極分子。對積極分子也進行了黨的基本知識教育，教育方法是：（一）聽黨課；（二）黨員與非黨積極分子座談；（三）對積極分子，用實際事例進行黨的基本知識教育。

同時，黨支部還特別注意了提高黨員質量的工作：

（一）健全了支部委員會領導，選出了9名支部委員，加強了集體領導，分工負責掌握黨內的全面情況，嚴密了組織生活；（二）對黨員進行系統的思想教育，深入組織學習黨的文件、黨的基本知識、黨員8個條件、支部任務等材料；（三）摸清黨內情況，幫助政治水平較低的一些黨員，提高政治覺悟。

（上接第三十一面）

殷世余聽到來自羣眾的好評，心里高興，工作更加主動。一次，他聽說鞠老大娘要到供銷店來賣糧，就是沒有人送，就馬上跑去幫她把700斤糧食抬到店裡，鞠老大娘感動的說：“想不到，才幾天不見，小殷就變成了另一個人！”那年春節，鞠老大娘殺了豬，還特意請小殷去吃肉哩。

1954年底，殷世余被社里同志選做了模範，人們用羨慕的語調說：“小殷和佟志漢齊步前進了。”佟志漢心里不再認為殷世余是可有可無的助手，反而覺得他是自己不可分離的知心伙伴。

認真學習和推廣先進經驗的一個門市部

賀 秋 章 玉

旅大市金縣亮甲店供銷社的第一門市部，共有10名營業員，經營着百貨、花紗、醫葯、鞋帽等1,712種商品。從1952年開始，這個門市部就連年連季先後14次被評為先進單位（本社11次、金縣縣社1次、旅大市社1次、旅大市人民政府1次）。1956年4月，又被金縣縣供銷社命名為青年先進門市部。

他們那熱誠關切地對待顧客的態度，幾乎每天都受到顧客的稱讚，他們總是從多方面的想辦法鑽研業務，認真地推廣、改進和創造先進經驗。

他們從書上學到“紗布示樣法”，馬上就請當地小學教員給畫了一個青年婦女的身型，挖空後把應時的花布，張在身型後面，離遠一看就像個真人穿着花衣站在那裡，很多婦女買布時都指着這個身型說：“我就買她穿的布，”這不僅便利羣眾選購，也減少了營業員答對顧客的時間。

他們在營業中很注意揣摸買主的心理，發現有很多買主明明要買東西，但看過三遍沒選中再就不好意思叫營業員給拿了，為了解決這個問題，他們想出了一個辦法，把商品樣子都掛在外邊，可是掛高了買主看起來費力，掛低了又要碰腦袋，最後研究出個像“籬圈”似的東西，當中立根柱，“籬圈”周圍掛上商品樣子，買主願意看那面的商品可以隨意轉，這種展示商品的方法，毛巾、手帕、襪子等都很適用，它不僅美化了營業室，更主要的是便利了羣眾選購，提高了營業員的工作效率。

有很多新商品，一次沒經營過，不知道羣眾需不需要，社里就不敢進貨，他們為了解決這個問題就設立了“商品試銷台”，先少進些新商品樣子進行試銷，通過這樣作，光衣着組1個月就增加了16種新商品。

他們看到很多農民買鞋，有的脚

很髒，拿起新鞋來沒法試驗，他們就在業餘時間用包布皮作成“襪套”，拴在“試鞋椅”上等買主來買鞋試驗時，如果脚髒就套上“襪套”來試，這不僅保證了商品的整潔，買鞋的也毫無顧慮的試鞋了。

他們為了擴大賣錢額，還建立了固定主顧共53個單位，和固定主顧一般的都訂了櫃台合同，互守信用。去年第四季度，通過這種方法共擴大了18,000多元的賣錢額。

他們对一些滯銷商品，都盡量想出辦法積極推銷，如去年積壓的53件背心，他們加工印上“保衛祖國”、“身體健康”等字樣，結果幾天就銷光了；賣散裝的雪花膏，瓶裝的雪花膏就不好賣，他們想出辦法把瓶裝的都拿在櫃台外擺成塔形，並對不同的對象進行宣傳，結果兩天就賣了36瓶。再一種方法就是把商品寫上“自我介紹”，介紹它的特点性能和價格，作用很大，推銷了滯銷貨，還提高了營業員的工作效率。

為了使買主買一種商品就聯想到另一種商品，也為了便于營業員進行宣傳，他們就按商品的連帶性陳列，比如烟具攤，就把烟嘴、烟盒、電石、打火机等放在一起，茶具類就把暖壺、茶壺、茶碗、茶盤等放到一起，它不但看起來美觀，在擴大賣錢額上也有着一定作用。

該門市部能夠不斷地前進，推廣和學習着先進經驗，除組長王蘭香處處以身作則積極帶頭行動外，該社領導上對他們也經常注意了培養教育，每個營業員都很清楚地懂得：作一個營業員必須具備着先進思想，必須時刻注意學習新的東西。他們除了堅持每周8—9小時政治與業務學習以外，還在業餘學校堅持着文化學習，並且都保證做個不遲到、不早退、埋頭鑽研的好學生。

該門市部目前已開展了以五好（計劃完成的好、服務態度好、商品陳列的好、互助團結好、制度執行的好）為主要內容的社會主義競賽。每半月評比一次，評比之後，除了把每個人執行的情況用紅、粉、綠三色小旗標在競賽指示圖表上以外，還有以“五好”為內容制成的五面流動紅旗，根據評選結果，誰在某一項上表現得最好，誰就得一面紅旗，有兩項最好的就得兩面，誰得了幾面旗，保持的時間多久，都記到登記簿上，作為季末、年終評選模範的依據，並進行物質獎勵。除此之外，為了互相監督把工作作好，門市部內都訂了小組公約，他們10個人還簽訂了互教互學合同，作到取長補短。每個人也都訂出了進步計劃，爭取在一定時間內入黨、入團，並下定決心在今年三季度末都達到先進工作者的水平。

范談供銷社在先進工作者 運動中改善了經營管理

賁 卿

石家莊市郊區范談供銷社自4月初開展先進工作者運動以來，銷貨額急速上升，4月和5月份的零售計劃都超額完成。該社能夠超額完成計

劃的原因很多，但主要的是，他們能夠抓住經營上最薄弱的環節，不斷地設法加以改進。

該社過去經營上最薄弱的一環是

商品庫存过大，佔压資金过多，商品品种太少，时常發生商品積压或脫銷，不能適合農村需要，例如从該社經營的花布來看，在四月份前，光是適合小孩穿的3种花布就佔布疋庫存量的 $\frac{1}{3}$ ；而適合中年婦女穿的花布，却只有10多疋。所以產生这一偏向，是因为：（一）售貨員和采購員联系不够，售貨員認為采購員主觀進貨；采購員就說售貨員光会埋怨人，要貨不具体，因此進貨时縮手縮脚，感到为难；（二）門市部要貨計劃偏大，造成商品積压，影响資金周轉，限制了商品品种的増加。

該社在4月份开展先進工作者运动后，領導上向全体干部提出了“勤進勤銷，压缩庫存”和“走出櫃台，送貨下鄉，方便羣众購買”的競賽內容，并發動职工討論提合理化建議，也批判了一些錯誤的看法，該社領導干部还深入各門市部与职工研究如何改進，全社职工的情緒都很高，研究了好几天，但是并没有研究出具体改進方法。

一次，該社主任路过合营商店的貨攤，發現在合营商店6尺來長的貨攤上，擺有60—70种花布，他便問合营商店为什么能擺这么多商品，这該

佔多少資金？經過仔細了解，原來貨攤上擺的多是半疋的布，百貨針織品也是这样，如袜子每种花色的不过8—9双，但花色很多。該社領導上从这一事件中受到啓示，又發動职工學習了一些有关經驗，經過討論补充，最后決定采用了以下兩種方法：

一、采用“勤進勤銷，量少，花樣品种多”的進貨方法。該社首先將原有商品清倉排隊，对滯銷商品在內部進行調撥；其次在進貨上执行門市要貨計劃，控制進貨金額，嚴格掌握進貨量少、樣多的精神。但是采用“量少、樣多”的進貨方法，并不是所有商品一律采用，而是从实际情况出發分別采用，如有的門市部銷量大而当地農民又喜欢的品种，進貨量就大；某种商品銷量不多但每天都多少要銷些，就按門市部3—4天要貨一次的时间，保持有5—6天的庫存量。同时，商品庫存也注意根据季節不同來決定增減，如当地有些工人在月初領薪，該社在月初的百貨針織品存量就大，月中就小。总之，根据具体品种結合銷售時間保持一定庫存，并在防止脫銷的情况下，增加了商品品种。

二、健全了“三員”會議制度，建立了“門市要貨登記簿”和“門市

造報要貨計劃”制度，同时按商品分類，采購員明确分工、確定責任。除了这样作之外，为了進一步解决采購員不敢進新品种的問題，經過業務會議研究，又采用了聯合進貨方法，即售貨員在每星期3—4抽業務空閒時間和采購員共同挑選商品進行采購。

在全社职工提高了社会主义積極性和采用了以上办法的情况下，該社的工作有了迅速的改進和提高。庫存合理降低，資金流轉加快，新品种不断增多，凡屬農民需要的商品基本上做到“石家莊公司有，本社門市有”，該社的10个門市部在4月底比3月底的布疋庫存降低13%，但都增加了新品种，有的增加30种，有的增加了70种。其次，該社尖嶺、槐底和塔塚門市部在4月下旬進行了商品互相調劑，共調劑了2,000多元的花布（12种），克服了此处積压彼处脫銷的現象。另外，由于及时交換情况，各門市部堅持了制訂要貨計劃，采購員也積極参加了調查了解羣众需要工作，售貨員并与采購員一起去挑選商品進貨，因此，不僅能够及时地根据羣众需要來增加新的商品品种，而且也進一步加强了全体职工的團結。

陽明鎮農民貿易市場上的代銷業務

王 博 吾

陽明鎮是浙江余姚縣縣城最大的集散市場，水陸交通都很方便。周圍30里地的農民以及慈溪、上虞兩縣附近的農民，都前來出售土副產品和購買工業品，集鎮貿易發達，根据粗略估算今年第一季度貿易總額約為12萬元，約佔社會零售額的7%左右。

農民貿易交易的產品有蔬菜、柴草、水果、牲畜、糧食、水產和其他零星副業產品，共100余种，這些產品都是當地人民日常必需品，而且除糧食外，又多是目前國營商業与供銷社不便經營的產品。

解放初期陽明鎮蔬菜、水果、柴草市場，被35家行所壟斷，代客買賣收取14%的高額佣金，并玩弄價格，殘酷地剝削農民与消費者。1952年4月，供銷社負責改造了旧行，組成土特產推銷代理處，1956年取消代理處名義，成立柴炭、蔬菜、水果三個小組，分別由縣社土產

批發管理站和副食品批發管理站領導。它的主要任务是幫助農民推銷產品，吸引更多的產品供应城市需要，掌握價格，穩定市場。在上市量不能滿足供应时，也运用自己的物資力量調劑市場。代銷的產品分蔬菜、水果、柴草三类，共計數十种。這些產品的特点是：地產地銷，沒有地區差价或差价很小，如經過供銷社環節，不僅加大費用，而且由于產品本身季節性大，技術性很強，難保管，易變質，損耗大，價值低，體積大，運輸困難，但又必須对其加以組織和指導。因此，供銷社为了有計劃地組織供应當地駐軍、鐵路工人、學校、機關開大會的伙食團的水果、蔬菜、柴草等產品的需要，于1955年在農民貿易市場上开展了代銷業務，代銷方式有如下几种：

一、組織成交。就是設有固定交易場所，按牌價

組織產銷見面，直接成交，供銷社只負責驗貨、過秤、結算、付款等手續，收取一定的手續費。這種經營方式是當前代銷業務中的主要方式，它的好處是：農民有固定出售地點，避免沿街叫賣，担挑往返浪費時間和勞力；供銷社通過這種方式，組織貨源，為供應城鎮居民需要服務。對某些上市過剩的產品，則組織商販大力推銷，如1953年組織當地商販到外地推銷西瓜150萬斤，去年春季春菜上市過剩時，組織商販50多人，每天推銷春菜12萬多斤。

二、代運代銷。有些當地生產、當地銷售不完，需要外銷的產品；或地產地銷的產品，農民忙於生產無暇運出售時，由供銷社辦理代運代銷；前者由供銷社事先與外地聯繫，找妥銷路後，組織農民集中外運，供銷社代辦運輸，由農民派代表前往銷地，議價成交，包裝、運費、損耗、產品質量，由農民負責，供銷社幫助推銷，不負盈虧責任，只收取一定的手續費。如1954年第二季度為農民到紹興代運代銷的楊梅佔同期楊梅交易總額6.78%，到寧波代運代銷的桃子，佔同期桃子交易總額2.12%。後者由供銷社根據農民要求，深入農村代運代銷，如今年四月組織民船到山區的二個村子代運代銷毛筍31萬斤，合13,500元，佔四月份毛筍代銷總額44.8%。這種方式便於農民出售，節省勞力和運費，對當地銷不掉、數量多、由於產品特點供銷社暫時不能經營的產品，宜於採取這種方式。但隨著供銷社經營條件的改善，對向外地遠銷部分應逐步轉向自營，使農民利益更有保障。

三、委託代銷。有的產品當天賣不掉，就寄存供銷

社委託代銷，或農民為了節省時間把產品送到供銷社委託代銷。今年第一季度用這種方式代銷水果總值達1,006元，佔水果代銷額23%，這種方式可以節省農民勞動時間，很受羣眾歡迎。農業合作化以後，農業生產社和社員採用這種方式逐漸增多，但目前供銷社保管設備十分簡陋，缺乏必要的保管制度對腐爛變質不負經濟責任，對保管不夠關心，在五月中旬農民寄存蔬菜曾有1,000余斤霉爛損失。

此外，對農民當天賣不掉的部分產品，為解決農民的困難，供銷社結合自營業務收購一部分，調劑市場，但目前採用這種方式為數很少。

幾年來，余姚縣社在陽明鎮開展的柴炭、蔬菜、水果代銷業務是有成績的。如以1952年交易額271,618元作為100，1953年則為264，1954年為256，1955年為251。通過這項業務起到如下作用：①對農民貿易市場給予了調節影響。在上市過剩時，積極組織商販推銷或向外埠代銷；在上市不足時，則運用供銷社儲備力量供應一部分調劑市場，穩定了市場價格。②幫助農民推銷了產品，節省了農業社的生產時間。根據今年一季度經營情況，供銷社代銷木柴佔陽明鎮上市總量50%，蔬菜佔89%，水果佔98%；同時，便利了農民出售，節省了農民勞動時間，支援了農業生產。③將這些城鎮人民需要、但生產分散、國家不易納入國合商業直接計劃經營的產品，納入了有組織有計劃地商品流轉渠道中。今年第一季度通過代銷業務，供應了軍隊、機關、學校、居民柴草280余萬斤，蔬菜170余萬斤。④統一分配貨源，搭配品種，便利了對商販的利用和改造，使之為產銷服務。

微子鎮供銷社領導農村市場的一些做法

張 中 段米貴

微子鎮是山西潞安縣的一個較大集鎮，是邯鄲到長治公路的大站口。今年一月間對私營商業實行了社會主義改造，同時經濟區內五個鄉供銷社併入了集鎮社，使集鎮社的業務範圍擴大到8個鄉、32個自然村。隨著市場改組，給供銷社帶來了許多新問題。首先是商業網擺布不夠合理，如鎮上三家雜貨店都在北頭，飯店都在南頭，農民在北頭賣了農副產品，還要趕到南頭吃飯；在鄉村里，除了五個鄉社和六個供銷站外，只有兩個貨郎担，羣眾也感到購銷不便。其次是供銷社和代銷員商品經營沒有明確分工，影響了代銷戶業務的開展，加之

手續費規定的亦不合理，不論集鎮或下鄉，不論什麼商品，一律按5.5%抽手續費，因此代銷戶經營情緒不高，不願下鄉經營；不願經營零碎的、不暢銷的、容易損耗的商品。第三是對私商政治教育工作沒有跟上去，有的私商存在着資本主義經營思想，如商人王簍則把供銷社規定減價的商品仍按原價出售，並且說：“減價利潤小了，能出售就不減價。”

為了解決上述問題，該社採取了如下措施：

（一）合理調整商業網。在鎮上設置了生產資料、棉布、百貨、副食雜貨、蔬菜、醫葯、文具等七個專業

商店，五個旅店，三個飯店，土產廢品收購站、牲畜交易服務所、農民貿易交易所各一個。其中棉布、百貨、副食雜貨商店各設了兩個門市部，三個飯店中兩個設在南頭，一個設在北頭，另外在街頭路口設了五個代銷店，代銷副食雜貨、烟酒、干果、鐵貨等，與供銷社插花分布，分工經營，此外還組織了三個貨攤，有會趕會，無會擺攤。在農村200戶以上的大村設置了5個供應商店，百戶以上的村莊設置了六個供銷站；增加了兩副貨郎担，劃區定點，專門到偏僻小村流動供銷；此外，在50戶左右的村莊設置了七個烟酒代銷員。經過這樣

調整后，便利了羣眾購銷。

(二)組織了7個人的購買力調查小組，深入各鄉調查購買力增長變化和產銷情況，規劃了1956年全年市場容量，根據公私關係的變化，和有關部門共同研究后，確定了國營商業、供銷社、農民貿易的經營比重和供銷社總的經營計劃，並劃分與調整了集鎮商店、鄉村供應點和代購代銷員的商品經營範圍，分別制定了經營計劃。同時合理調整了代購代銷員的手續費，規定下鄉的高於坐鎮的、滯銷的高於暢銷的、容易損耗的高於不易損耗的、零碎的高於大宗的，代購的商品中笨重價低的賺差價。經過這樣調整后，代購代銷員經營積極性大大提高，積極增加品種。如高來好經營品種由30多種增加到70多種，李星三過去只經營紙煙、餅干等，現在又增加了酒、醋、鹽、糖、城面等14種商品，積極下鄉供應。

(三)除加強與國營公司、上級社的聯繫，及時按計劃進貨外，並擴大了地方貨源的採購業務。如從涉縣、平順採購了葶藶、葦席編造山貨，並利用小商販的關係，從濟源、

晉南採購竹貨、玻璃燈罩、煙墨等地方貨源。通過這些辦法，生產資料增加了104種，生活資料增加了440種。此外，還組織代銷員李樹亭等自行採購小雜貨。如1月份就組織他們購回竹煙帶、牛籠嘴、窗花、兒童玩具等20多種小商品，滿足了市場需要。為做到有計劃經營，加強各業務單位的聯繫，克服積壓、脫銷現象，同時還組織了五員定期會議，分析研究業務情況，改進採購、供應工作。如百貨一門市部進了10打克蘿丁帽子，而二門市部1頂也沒進，通過五員會議，調劑給二門市部四打，克服了此店積壓，彼店脫銷。此外，社內還組織了專人有計劃的經常下鄉了解羣眾需要，檢查商店缺貨情況，各商店也建立了缺貨登記簿，組織了1個流動組，到集鎮附近村莊巡迴供銷。生產資料門市部也主動深入農業社供應。

(四)為加強對市場的全面領導，首先由當地黨政、供銷社、工商聯、銀行營業所等部門負責同志組成了市場管理委員會，負責對市場的行政領導、價格管理和集日的組織工作。供銷社內部也在理事會領導下，

建立了採購組、組檢組、秘書組，加強了財會組、計統組，進行了明確分工。社內四個主任也分工領導各組及商店工作。同時規定了每旬召開一次理事擴大會議，由各商店經理參加，檢查和研究社內工作，加強了集體領導，各商店也定期開店務會議，檢查和研究本單位工作。

在政治思想工作方面，他們經過黨委批准，在社內建立了黨的支部，以黨員幹部為核心調整了領導骨干，加強了黨對各個商店工作的領導。同時確定一個副主任專門負責政治工作，建立了政治工作制度，規定社內每星期學習政治、業務、文化各三小時。代購代銷員每五天學習一次。堅持了定期召開職工生活會和代購代銷員座談會，開展批評與自我批評，使全社職工的政治覺悟普遍提高。如牲畜服務部交易員劉兩生經過學習和生活檢討會，提高了認識，積極開展了工作，五天之內下鄉幫助三個農業社鑑定了牲口四百多頭，解決了農業社牲口作價中的問題，社員們普遍反映說：“新市場就是好，牙紀搗鬼改掉了，過去集鎮吃農村，現在處處為農民。”

江西清江縣經
樓區有經濟作物、
半經濟作物和產糧
三種地區，全區15

個鄉、一個鎮、215個自然村，居民11,075戶、40,100人。國、合、私商業人員共計234人，根據今年初步調查估算，平均購買力為56元，每個商業人員全年負擔8千多元供應任務，大體能適應市場需要。

經樓區的商業網，調整以前有95%在集鎮上，鄉村的固定點只佔2%，其餘3%是流動串鄉的商販。由於商業網的分佈不合理，不僅羣眾買賣不方便，也影響了商品流轉計劃的完成。

該區從5月下旬開始調整商業網。供銷社下伸2個分銷店、4人；動員集鎮私商19人下鄉，設5個供銷點，2個飲食店，1個國藥店；集鎮

經樓區調整商業網的經驗

貨；③調整商業網
與整頓私商改造工
作相結合。在安排
經樓鎮商業網的時

商業網也適當加以調整，現在該區調整商業網工作還正在進行。從前一段調整工作中主要有以下幾點體會：

(一)商業網下伸，必須注意與有關方面的結合。①鄉村與集鎮商業網的擺布，同時考慮，互相结合，既要完成商業網下伸任務，又要保證集鎮商業網與市場容量相適應。經樓鎮上除文化用品不能滿足羣眾需要外，其他行業都有多余的人員，因此，在鎮上增設一個文化用品門市部，並抽出私商19人下鄉設點；②供銷社下伸地區與私商分佈地區相結合。經樓供銷社下伸的分銷店都設在每一片商業網的中心，以便加強對周圍私營商業網的領導，便於小商販到分銷店進

時候，發現有2個不應該合併的企業，通過調整商業網進行改組；④固定點與流動串鄉相結合。在下伸當中，先建立大村的商店，組織商店人員在附近村莊串鄉流動，摸清情況后，再進一步決定在哪些小村設點，哪些村莊由貨郎担流動供應；⑤零售點兼營收購業務，供應與收購相結合。

(二)根據購買力的大小和供銷社與私商的具体條件，採取不同的形式下伸。①供銷社下伸2個分銷店，作為商業網核心，分銷店人員以供銷社幹部2人為骨干，吸收了4個私商；②選擇6個私商下鄉，設2個商店，將來準備過渡為供銷社的分銷店，以解決目前供銷社人員不足，無

力下伸的困难；③由合作、合营商店下伸5个分店，准备过一段时期后，分店的业务能够维持，人员的生活也习惯了，再与原属商店割断联系，变成单独核算单位；（编者按：这种形式，因为不是单独核算，不易发挥私商的经营积极性，加之合营、合作商店本身是一种改造私商形式，且距离农村较远，让它领导下伸的分店，恐没有让供销社的分销店划片分区领导为妥，希望经楼社和采用这种形式的其他地区考虑。）④国药业下伸1个分店，因为国药的经营技术性大，而且有些药品要由集镇的国药店加工，因此，分店应长期作为集镇国药店的分支机构，不能与本店割断关系；⑤动员饮食业和零碎商品的3户夫妻店下乡经营，另设新店。

（三）做好私商的思想教育工作，使他们下伸以后，没有任何思想顾虑，充分发挥经营积极性。经楼镇的私商在下伸以前，思想顾虑很多，归纳起来，有“五怕”和“五困难”。“五怕”是：怕下去业务小；怕和当地群众搞不好关系；怕供销社以后不管没有前途；怕人地生疏生活不习惯；怕下乡吃苦。“五困难”是：下伸以后，自己和家里两头起火，生活困

难；个人资金少，经营困难；搬店搬家困难；下乡以后，油、盐、杂货、针头线脑都要卖，经营技术困难；女从业人员下伸没有伴困难。由于有这些顾虑，谁也不愿意下伸到乡村，有的商贩说：“叫我下乡宁愿回家去种田”。针对私商这些思想顾虑，分析了产生的原因，认为主要有3点：①私商下伸以后的业务究竟有多大，不摸底；②对商业网下伸的重要意义认识不清，认为不下伸群众也要买东西；③供销社对私商进行教育不够，只开过一个私商经理会就准备动员下伸，一些思想问题并没有解决。为了消除上述思想顾虑，经楼社从三方面对私商进行教育。第一、从分析农民购买习惯的变化，说明调整商业网不只是支援农业生产，同时也是扩大业务的唯一途径。使私商认识到商业网下伸不单是为了农民，也是为了自己改善经营，提高生活；第二、说明下伸是为了更好的满足农村的购销需要，这是商业工作者的光荣职责。同时，着重说明，供销社一样会加强领导，并且根据需求和条件仍然可以吸收为供销社职工；第三、具体计算每个下伸点业务范围内的购买力，需要哪些商品，下伸以后能有多大经营额，加强他们经营的信心。在算账的同

时，还分析了流动送货方式的优缺点，说明这种方式虽然在一定程度上可以便利群众，扩大业务，但是有很多缺点，如货色少，不便群众选购；日去夜归，群众不能随时买卖；来往路远，劳动负担太大等。使私商认识到要真正满足群众需要，必须下伸固定点，流动串乡只能在固定点附近作为辅助形式。经过这样一系列的教育，私商的思想有很大转变，纷纷要求下乡，有66人向供销社申请愿意下伸到乡村。

（四）为了争取各有关部门的配合，经楼区组织了一个商业网调整委员会，由区长担任主任委员，供销社主任为副主任委员，吸收工商行政管理所、工商联、银行、税务所、卫生所、学校、粮管所等有关单位参加，负责研究商业网调整工作计划，协助供销社做好调整工作。例如区党、政部门在审批调整商业网计划后，即布置到各乡通知乡党、政部门准备房子，迎接商业网下伸；银行根据贷款不足情况，主动向上级联系贷款；卫生所协助国药业规划设置地点；工商联筹备欢送下乡的私商等。（全国总社指导局李梦华根据江西省社报告摘要整理）

安陽專區及時解決調整商業網中的問題

河南安陽專區，截至5月底統計，全區在集鎮上國營商業下伸機構116個332人，供銷社增設機構132個795人；在農村中供銷社下伸機構1080個3286人，組織私商增設經銷店710個979人，合作組下鄉門市部97個104人，流動貿易人員595人。商業網的調整與下伸，大大的便利了羣眾購銷，全區農村商業人員分佈情況的比例，1955年底集鎮占73.4%，農村僅占26.6%，而至1956年5月底，則改變為集鎮占59.24%，農村占40.76%，農村中的商業人員較前增加14.16%。據安陽等7個縣的統計，446個中心

鄉與一般鄉所在地均有了固定商店，其中200戶以上的1053個自然村，已經設有固定點718個占68.18%，100戶到200戶的1175個自然村，已設固定點534個占45.44%，100戶以下的村莊共有2565個，也設了406個固定機構，並有流動貿易人員1216人，這樣計算約占70%的村莊有了商店，農民不出村就可買到日用必需品。同時，從各地下伸後的經營情況來看，一般均符合經濟核算，如湯陰縣調整商業網後，第1季度利潤計劃超額完成28.75%，比去年同期上升41.3%，洹陽縣五星供銷社5月份檢查，下伸

的中心分銷店每人每日平均經營70元到80元，基本可達到每人每年3萬元的定額指標，一般分銷店每人每天平均經營40元左右，每月經營達1200元，按8.5%綜合純利計算獲利102元，除去工薪30元外，還可積累70元左右。第三，充分的發揮了已改造的私商的作用，擴大了商品流轉，支持了農業生產，商業網下伸後，小商小販普遍實行了收售結合，業務經營普遍上升，洹陽縣農村私商1至5月份，1684人經營達1,427,491元，每人平均848元，比去年同期上升70%，由於商業網下伸充分利用小商販收購土產廢

品，第1季度收購額較去年同期上升33.1%，內黃七固基層社組織商販下伸程布村后，僅5月上旬即供應農民夏收夏種所需的全鏟、麥鏟、鋤板等小農具1038件，支持了農民生產。

但是，根據湯陰等縣的重點檢查，第1季度商業網下伸后，資金發生了緊張情況，如宜溝社第1季度支出利息2034元，較去年同期上升1.8倍，相當於去年利息支出的80%。其原因主要是鄉、鎮之間、大小分銷店之間的商品沒有明確分工，再加之全社開展勞動競賽時，單純強調完成計劃，盲目的大量要貨的結果，有些商品在分銷店放了幾個月沒有人買。如琵琶寺分銷店去年進的綢緞，到現在1尺也沒賣；大寺台分銷店共經營479

種商品，賣過的只有61種。因此，農村13個分銷店的庫存，超過綜合定額的85%。為了解決農村私商資金小的困難，根據羣眾習慣、商品性質，規定集鎮門市部、中心分銷店、一般分銷店、代銷店和流動貨郎担之間的商品分工。一般分銷店和代銷店不再經營布疋，中心分銷店也只經營少數普通常用布疋。其他百貨、文具、雜貨等也根據經營條件的不同，具體分工。同時，結合銀行適當發放了貸款，如滑縣通過與銀行協商貸款3.5萬元，克服了商業網下伸后攤子多資金周轉不過來的困難。

此外，由於供銷社加強了對商業網的領導，充分發揮了羣眾性的民主監督。全區商業網下伸后，根據農村分

散的特點，在領導與管理的方法上採取了“條條塊塊”的領導。在集鎮上按照商品性質由經理負責領導專業性或混合門市部及該行業的改造商；農村由供銷社抽出干部下伸中心分銷店負責領導周圍商店及流動貿易人員。同時在建立固定商店村莊，吸收社員代表及村干部組成商店管理委員會，發揮羣眾性的監督作用。安陽白壁、湯陰宜溝實行了以上領導辦法后，克服了過去的混亂現象；汴陽縣下伸固定機構319個，已建立商店委員會的村莊占50%，由於發動了羣眾監督，防止了商販抬價少秤等行為的發生。

（安陽專區辦事處、安陽縣社通訊組、李夢華）

做好商情研究工作

中華全國供銷合作總社計劃局統計處分析組

供銷合作社商情研究的對象主要是農村貿易，其基本任務就是系統的研究農村市場變化情況，分析供銷業務活動中的問題，監督供銷社商品流轉計劃的執行，以便更好地滿足廣大農村居民在生產與生活上日益增長的需要。為此，各省供銷社都應定期編制商情簡報。

商情工作是計劃工作的一部分，計劃部門必須將這一工作做好。因為計劃部門按期提供的計劃執行情況檢查報告是定期的，全面的，因此它只能總括闡述計劃期內各項指標完成情況及主要原因，不便于對各項具體問題加以更深入的分析，同時它又是以統計數字為基礎，必須等到全部報表彙總出來以後才能編寫，在時間上往往不能及時提供分析研究資料。而商情簡報因其形式簡便，可對計劃執行中的突出問題，作出更具體的分析，同時在問題剛萌芽時即可予以揭露，這樣就能更及時地反映問題。所以商情簡報和計劃執行情況報告是互相配合，各有特點的，不能以一種形式來代替另一種形式。

商情簡報的編寫形式大体上有三種：一種是分析性質的綜合，如在檢查計劃中某一專門問題的分析，或調查材料；一種是摘錄性質的綜合，即根據各方面材料，按問題的性質分別綜合；一種是單純的摘錄，但這種摘錄亦必須圍繞着一定的中心，配合綜合材料編寫。

對商情簡報的基本要求：第一、報導的事實和數字應當正確，有根據，反映的情況要有代表性。第二、在商情簡報中只要引証那些最突出、最普遍和關係最大的材料，不要羅列一些無關緊要的材料。第三、在商情簡

報中所包括的每一種情況，都應有具體數字和事實以為佐証。第四、要求做到及時地反映情況，以便及時發現問題採取有效措施。等五、要有分析、有批評，並且根據分析研究的結果提出積極的改進意見。

商情簡報的內容，是根據各個不同時期的工作要求，及時組織報導。根據農村供銷合作社的情況，第一季度是農民春耕生產的準備時期，同時又是春節，供銷社在這一時期的主要任務是做好生產資料供應工作，因此商情簡報的內容就可集中反映農民羣眾對生產資料的要求，生產資料的貨源組織、調運、供應情況，以及春節物資的供應情況。第二季度一般是生活資料市場淡季，農民忙於生產，同時北方許多地區正值青黃不接時期，需要擴大土產廢品的收購，以活躍農村市場，增加農民購買力；南方部分農作物如茶葉、油菜籽、蠶繭等開始上市，因此商情簡報的內容就應着重在收購方面的情况。當然除中心問題外，還應該報導一些其他的內容，使商情簡報反映的問題更加全面。

為了使商情研究工作能夠深入進行，必須大量的佔有材料，取得商情材料的有效辦法就是組織商情網，選擇若干個基層社、縣社、縣級批發站，經常保持直接聯繫，由基層單位的統計工作人員負責提供商情材料。商情報告單位不能太多，如果是直屬的下級社因原來就有报送材料的關係，故不需再選為商情報告單位（全國總社不需選省社，省社不需選縣社）。由於被選定的商情單位都是基層的業務單位，因此無論對市場情況，羣眾

需要情况，業務經營情况都了解得最为具体，且因商情簡報不同于正式工作报告，不必經過理事会正式討論通过，只要反映的情况真实，商情通訊員个人即可提供材料，这样就可以使反映的情况更加及时而具体。有时，还可以通过商情網作一些較經常的和系統的觀察，如目前我們佈置商情報告單位向我們定期报送市場商品零售額月报表，通过这一材料，可以分析農村市場零售額的升降及商品構成的变化。

必須根据各个时期的不同要求，对商情報告單位拟定報導提綱，以便使材料內容統一。報導提綱的內容必須具体，明确，同时每次報導提綱最好只要求說明一至二个問題，如問題太多則中心思想不明确，搜集的材料亦易一般化，不能深刻地說明問題。

为了鼓励商情網能按时报送商情材料，逐步提高商情材料的質量，还可以制訂獎勵办法，定期地進行通報表揚与物質獎勵。另外，可根据工作進行情况，召开商情工作會議，交流經驗。

在商情研究工作中，除商情網材料外，还可以利用其他材料，如供銷合作社的基本統計报表和財会报表，各業務部門的材料，下級社的報告材料，出差工作人員的報告，典型調查材料等等。

商情工作是对商品流轉計劃执行情况及供銷社業務活动的一种經濟監督形式，对及时掌握情况，改善供銷業務有着很大的作用，所以商情工作不僅是經濟計劃部門的責任，各級社的領導及各業務部門均應重視这一工作，才能發揮更大的作用。

找錯帳和防止錯帳的几个方法

福建省供銷合作社

編者按：目前，各級供銷合作社在會計核算記帳方面，仍有不少的錯記、倒記、串記、漏記、重記等現象，查找起來費時費事，因此，影响了編制會計报表的時間。這種現象，虽然难以完全避免；但是，問題在于如何尽量防止差錯，以及發生差錯之后，如何利用簡便的方法，在短时期內找出錯誤、加以更正。

連江縣供銷合作社，对于找錯帳和防止錯帳的几个方法，虽还不一定很全面、完善，可是，对当前普遍易于發生的錯帳，却較詳細的進行了分析，并根据錯帳的性質，提出了查找的方法和防止錯帳的一些办法。这对供銷合作社系統的會計人員有很大帮助，从而也会提高會計核算的質量和加速报表的編送時間。希各級供銷合作社的會計工作人員認真學習，并在实际工作中將这一經驗提高一步。

福建省連江縣供銷合作社，在會計核算的实际工作中，摸索出了找錯帳和防止錯帳的几个方法。

錯帳的情况，一般有下列几种：1.漏記或少記；2.重复記或多記；3.借、貸数字記載方向相反；4.数字記載顛倒，如12誤記为21；5.相似帳戶誤記，如商品流通費，記入了商品流通稅帳戶；6.憑証合計数字多計或少計；7.記帳憑單編錯或漏編。

產生上述錯誤的主要原因是：使用記帳憑單制不習慣、不熟練；沒有認真執行憑証处理的規定，如作为附件的不盖附件戳記，就容易重复記載；有的沒有認真進行事前复核；記帳粗枝大叶；有的帳務積壓，沒有及时核对，以致找帳困难。

發生錯帳以后，怎样找帳和找帳中应注意那些問題？据連江縣供銷合作社總結的經驗是：在开始对帳时，如發現借、貸不平或总分帳和明細帳不符，首先應該注意帳簿中的發生額和余額是否結錯或漏結、多結，即肯定借、貸相差数字或不符数字，然后根据以下

方法進行查找。

1.把記帳憑單登記簿按照規定進行登記，將合計数与本月借、貸方發生額核对，如借方不符，就找借方的；貸方不符，就找貸方的。2.日期与憑証号数，对照帳戶編號必須登記，使錯帳时容易找。3.記帳时，最容易把借、貸方記反，在查找錯帳时，应根据不符数字除以2，進行檢查，或注意对照帳戶編號，即可以發現錯記。4.总帳不符时，可先核对各明細帳，如果总帳只有一戶与明細帳不符时，可采用按日核对方法。5.日期記載正确，沒有顛倒，可采取分段核对，如至5日止已經平衡，就可以肯定錯帳是在5日以后的。6.遇有不符数字时，还应注意核对名称相似的帳戶，如各种应收应付款与应付承付貨款等戶。7.如不符数字除9無余額，应注意数字的位是否記錯，如10位記成100位，或有数字顛倒記載，即应根据相差数字找出顛倒数字。8.核对时，如系尾数錯誤，即先找尾数；如系整数錯誤，只找整数就可。9.在找帳时，思想亦不要过于緊張，以免愈找愈乱。

除以上查找錯帳的方法外，連江縣供銷合作社还提出了防止差錯的几个方法。

1.在未記帳以前，首先应加强对憑証的复核；其次对記錄复核。2.把帳記完后，应再看一次，防止記錯。3.記总帳时，应采取先記借方、后記貸方的方法。4.总帳和明細帳应5天一核对，軋平余額。5.各种憑証的編制和記帳，必須按規定办理，如憑証的編號、盖附件帳簿的日期、对照帳戶編號等，均应注意登記。

丹陽基層供銷社由于采用了上述方法，基本上防止了錯帳，在今年一月份最后一天核对总分帳时，一核对就完全相符，因此，提前四天报送了当月的报表。



在崗位上發光

江 燕

在雪花飛舞的山路上，滎陽縣崔廟供銷社的青年突擊隊員鉄春蓮揹着布疋逆風走來。早晨，她聽說張有才和田丰春下鄉送貨去了，因為天寒地凍，怕他們迷失路途，又恐他們帶的貨不夠滿足羣衆的需要，她就急促的隨後趕來支援他們。終於在盆窰村找到了張有才，他們一塊兒沿村送貨，忘記了寒冷和疲勞。

天黑了，他們商量着還要跨過虎山，到別的村去。老鄉們硬拉着他們不放，勸說：“孩子呀！天這樣黑，路不好走哇！你們一天茶飯沒沾嘴，還是明天再去吧。”他們在張大媽家吃了一頓飯，便挑起剩貨往回走。下坡時，張有才挑着煤油，一腳陷入山溝里，鉄春蓮慌忙走過去拉他，不料一下子滑到了7尺以外，她站起來拍拍褲子，笑着說：“這倒好，省得我走六、七步路”。

在這同一時刻，高主任有一整天沒看見鉄春蓮，他向門市部的同志一打听，知道她又揹貨下了鄉。他看看天已黑了，心想在這樣的冰天雪地里，一個女孩子家怎麼受得了，況且她身體不好，常常傷風、頭痛，走！趕快把她找回來。他帶着一羣人急急的追蹤而來。

剛離開崔廟不遠，就看到三個黑影子越走越近，他們加快步伐，定睛細看，不錯，正是鉄春蓮，大夥一拥上前奪過担子。“咳！你呀，不能這樣拚命啊！……”高主任又是心疼又是責備的說。到社後，高主任一再囑咐他們：“你們好好休息吧，明天上午不要工作”。但是，第二天一大早，鉄春蓮又照常站在櫃台前賣貨了。

今年2月，她擔任了崔廟布疋門市部會計員，帳目記得一清二楚；她還照舊站櫃台賣布，下鄉送貨。可是，不知怎的，顧客忽然稀少下來。一天，她跟幾個同志到曲溝、富溝等村轉了40多里地，晚上回來一算帳，最多的賣了15元，最少的只賣3分錢。很多人洩了氣。

彙報工作時，大家你看我，我看你，誰也不說話，鉄春蓮硬着頭皮報了數。那天晚上，雖然主任沒有責備他們，她却傷心的睡不着覺，很想大哭一場，又怕驚醒別人，她一骨碌爬起來坐着，直到冷得手臂上起了雞皮疙瘩，她才又躺下去。天快亮時，她想起縣社主任李發潤在獎模大會上說的一段話：“工作並不是一帆風順的，有人碰到困難，就努力振作起來，想辦法去戰勝它；有人就洩了氣，教困難壓倒了……”，“你是什么青年團員喲！碰到一點困難就沒主意啦？”她一面責備自己，一面想着辦法。

清晨，她胡亂的吃點飯，向高主任說：“今天我一人下鄉摸摸情況”就沿着蜿蜒的羊腸小道跑到安扣村，沒找到人；到鄭蘭農業社，也沒人。奇怪！她站着遲疑

了一會，要回去吧，沒有得到結果；不回去吧，又怎麼辦呢？她望望高山，望望深溝，癡癡的拿不定主意。忽然，遠處傳來輕微的笑聲，她站起來仔細聽，又沒有了。她一口气走過兩個灘，又越過六、七十丈高的大山，才晃然看見山谷中人影綽綽，她高興得要跳起來，拔腿飛奔下山，見一羣婦女正在鋤麥。楊雪蓮見了她就笑着喊：“那陣風把你吹來的呀？”她奪過一張鋤就鋤起地來，大家又說又笑跟她扯開了。

“你們爲啥不趕集了？到你們社里去送貨，你們也老不在家，也不知道你們要買什么？”她問。

王玉蘭說：“現在是按勞取酬，多勞多得。我們要跑二、三十里路去買2尺布，一天就要少掙七、八個工分，太不合算了”。不少婦女接着補充說：“你們不曉得送啥貨合適，我們可以開個單子告訴你”；“社里現在把錢都用在生產上了，社員手里錢不多，買不了多少東西，你們要能收購點東西，用貨換貨就好了”。

這些珍貴的意見是打開銷貨難關的鑰匙，鉄春蓮牢牢的記在心里。傍晚，她帶着大家開的要貨單，跨着矯健的步伐跑回社，心里感到從未有過的興奮。

在約定的那一天，她和另外3位同志每人挑起七、八十斤的重担，像一溜風的出發了。到了村里，老鄉們稱讚的說：“鉄春蓮說到做到，不放空砲”。從此，全區農業社都建立了要貨統計制度。只要給崔廟供銷社打電話或以貨單通知，一定是人挑、馬馱、車推的把貨直運到各農業社，並且在那里收購土產和廢品。

以往，結合合同制度在崔廟區沒有得到推廣，羣衆對訂合同不習慣，有的農業社雖說訂了結合合同，實現的卻很少。鉄春蓮感到是個問題，跟領導上一研究，決定先從鄭有仁農業社做起，打開局面，再全面推廣。鄭有仁社長是個生產能手，但，對訂結合合同的好處不大了解，借口資金困難，不敢訂。鉄春蓮打听出來，他那個社里有石灰可以賣錢，就打電話和九區供銷社聯系，一次替該社推銷出去12萬斤石灰，把鄭有仁社長感動的說：“好，我同意訂合同。我們要膠輪汽馬車4輛、架子車40輛……”。鉄春蓮一邊聽，一邊心里盤算：“哎呀！光這點就值萬把塊錢，數字不小，貨源也有，對我完成供應計劃倒有很大幫助。可是，政府號召勤儉辦社，這兒的道路連獨輪小車還難走呢，怎能行汽馬車！要是買了不能用，積壓了大批的錢多不好。”就說：“社長，等這兒的大路修好了，再買汽馬車也不遲。貨有的是，只是你社現在還沒有條件買。我看，你考慮一下訂點別的吧。”這席話說的鄭社長直是點頭。他想了一下，提出要訂些留聲機、玻璃板。鉄春蓮又幫他算了

下帳，認為還是緩一緩買比較好。最后，在合同中訂了打井器材、夏收農具和積肥工具。由于合同訂的符合实际需要，沒几天，就全部實現了。从3月22日到25日，崔廟供銷社共跟6个農業社訂了結合合同。当月，鉄春蓮那个門市部的銷貨額占到全社的四分之一以上。

三路居一日

燕 归

6月18日的上午，我來到丰台区供銷社三路居中心商店。一進門就看到在各个櫃台前，挤着很多抱着孩子的妇女和小学生，有的買貨，有的在議論着，“嚇！你看，还添了便服啦！”“这襯衣的十几种花样都挺鮮”……从这些議論里，可以看出商店的商品不断增加，他們非常滿意。事实也是这样，据我从有关方面了解，在經理王秉良沒有調到这里之前，这商店只有300种商品，而現在增加到630多种。經理王秉良是二月份从灣子分銷处調來的，到現在除去开会，他实际工作也不过是3个月。

3个月，又是怎样增加了300多种商品的呢？我一边想着，掏出介紹信來遞給一个年輕的售貨員，他看了看，笑着說：“王經理到生產隊了解羣众需要去了，还要到分銷处，也許一会就能回來！”

到了下午3点鐘，售貨員們收拾好櫃台，关好外边的大門，他們要抓紧休息了，因为他們已从早晨6点來鐘一直忙到現在，下午6点鐘开始还要有三小时，來为劳动了一天的社員服务。

4时光景，售貨員們睡得正香，外面有人砰砰敲門，南屋的信用社同志把門打开，一个推着自行車的小伙子走了進來，他身材矮胖，散开的頭髮像一頂帽子，臉上的汗漬像塗上了一層油彩，自行車后面帶着一个大包袱。就在他的身后，跟進來几个抱孩子的妇女。这不就是王秉良同志嗎！

我們見面后說了沒有几句话，他就很快跑到櫃台前，向跟進來的几个妇女問：“你們買什么呀？”有一位妇女說：“打油唄！我們在門外轉了好几个圈了！”看样子不很滿意。王秉良一面給她打好油，一面对她們說：“咱商店从今天起改時間了，为了照顧社員農忙，从午后六点營業到九点，您們回去給宣傳宣傳……。”在他又給別的妇女拿貨时，也是这样耐心的解釋着。这时，睡在里屋的售貨員們都醒了，王秉良微微蹙了一下眉头，輕輕地对走过來的副經理居双嶺說：“咱們昨天晚上不是开会說過嗎？今天改營業時間，虽然作了宣傳，羣众可能不知道，要留一个人值班，不然，老热的天叫羣众白跑一趟很不好。”

忙过一陣以后，他有些抱歉地說：“好吧，我們赶快談談吧！按照我們工作情况，我和副經理作了分工，我主要管了解羣众需要，檢查和領導7个分銷处的工

作。”提起調查羣众需要，他就指着刚从自行車上取下來的包袱說：“这里是40多件便服和花汗衫。今天我吃完早飯，就帶着它到太平橋、灣子一帶轉了一个圈，順便到灣子和太平橋分銷处檢查了一下工作。今天还賣了兩件衣裳呢！”說到賣了兩件衣裳，他那兴奋的样子，真使我覺得奇怪，本來吆！我暗暗想到，轉了多半天，只是賣了兩件衣裳又有什么呢？

“我的目的可不是为了賣衣服去的，”他搖着头說：“今天我到了太平橋，社員們正在搭蕃茄架，我本來不想停留，她們可叫住了我，問我帶的什么，我就勸她們干活，把花汗衫拿出來，穿到身上讓她們看，她們就嘎嘎大笑，楊桂蘭說快給我來一件吧！她說着便从兜里掏出三元錢，她又說：“我这錢存了好几个月了，沒工夫進城，咱社里過去又沒有。”你看，尽管增加了不少商品，可見我們对滿足羣众要求还不够好啊！”

“这些天我淨下村了，全鄉15个生產大隊都快跑遍了，跑遍可是跑遍，我总想办法不影响社員生產，社員正在干活，我就到各托兒所去了解情况，一听打鐘休息，再赶快往田里跑，社員干活手髒了，我就把衣服穿上讓他們鑒定，为什么剛才我說不是为賣衣服呢？因为農業社到28号才开支工錢，那时才能多賣，現在就是为了宣傳，听取羣众意見，好早作准备。”

說到这里，天色已經不早。唉！真是一个不小的疏忽，秉良这一天只吃了一頓飯呢！趁他吃飯的当兒，我又進一步考慮了一下，老实說，从一个中心商店的經理來看，我对于他为宣傳这些衣服，而投放了这么多的力气，还不大十分明白。經過打听才知道：

丰台区供銷社賣便服，还是破天荒第一次。5月中旬，开全区社員代表大会时，小井鄉中心商店經理和王秉良才提出了这个意見，区供銷社接受了他們的要求，立即組織加工，在六月上旬就給三路居中心商店搬來几十件試銷，那时有的營業員还不敢收，恐怕賣不了。王秉良拿着这些衣服，就下了万泉寺第12生產大隊，擺开一會兒就賣了18件，社員們反映很好，有的說：“穿这中國式衣裳，干活太便当了。”單身汗的社員說：“有了供銷社沒媳妇的也可以穿到合適的衣裳。”特別是妇女社員更是欢迎，她們說：“作这么一件褂子，就得費兩天工，兩天工最少就是兩元多錢，快够買这件褂子的了。”王秉良听了这些反映，自然是非常高兴，他对各分銷处一說，各分銷处都搶着要。不过，秉良这时又致慮到：羣众是很欢迎很需要，但是不是这些衣裳就完全適合各隊社員的需要呢？这是新商品，他習慣地願意多听取些羣众的批評。

等秉良吃完飯后，沒容得我發問，好像我們的談話从沒有間隔，他接着說：“宣傳了这几天，我心中算有了点譜啦！我这就得赶快給区社打電話，問題还不少呢！就說那大褲衩吧，今天有的社員就提出來了，說是裆太小，蹲下來不方便，就得赶快改制；修理西紅柿的社員就要

草綠色或藍色的，這種顏色的就應當多作些。”他想了想又說：“等明后天我到東管頭、柳村去一下就可以決定，據現在看，太平橋那邊的社員就要得多些；馬連道那邊就要得少些，因為有的已經到北京買了；這樣，在撥給各分銷處貨的時候，就可以按照羣眾的實際需要辦事了。”

我問：你明天準備幹什麼呢？

“明天打算到柳村和東管頭去，還是帶着這包袱衣裳，得加緊干了，離農業社開支工錢只有十來天，說什麼也不能開得到時候脫銷。另外，還得到萬泉寺和東管頭分銷處，檢查一下工作。”說到這里，他若有所悟地說：“怎麼樣？如果咱們還有事，我就可以改變計劃。”

我說可用不着改變，咱們明天一起去吧！他說：“那太好啦！我說得總不清楚，咱們到村里去看看吧！”

顧客信賴她

王 紀

火車頭噴着濃煙拖着一長列車廂駛出了北京站，于淑琴靠在窗邊，用手支住下顎，微側着身子，凝視窗外那不斷向後退去的綠色的田野，陷入了沉思。

——毛主席呵！做夢也沒想到，像我這樣一個平凡的鄉下姑娘，居然會見了我們最最敬愛的您！

她那長睫毛緊緊的蓋住大而發亮的眼睛，盡力地回憶着這幾天里她所經歷的那些終生難忘的事情，她希望能夠不遺漏每一個細節。

“……僅僅依靠一時的先進不能保持永遠的光榮，”劉少奇同志在大會上的祝詞又迴響在她的耳邊：“而驕傲自滿只能促成自己的退步。唯有不斷地學習，不斷地努力，才有可能不斷的前進。”她低下頭，用手輕輕盤弄着垂在面前的髮辮，細細咀嚼着這些話中深遠的含意。她深深的感到只有按着這幾句話去做，才能使挂在自己胸前那枚“勞動光榮”的紀念章永遠閃耀着光芒。

“旅客們注意，廊房車站到了……”列車員的聲音催促她提起自己的行裝，匆匆的下了火車。

她並沒有立刻回家，就一勁奔向自己的工作崗位——廊房鎮供銷社第一門市部。當她走進花布組的櫃檯時，人們都以欽佩和羨慕的眼光望着她。是的，于淑琴的確是值得欽佩和羨慕的，因為她把無限的熱情完全傾注給自己那平凡的營業員工作，並且使它發出了動人而美麗的光輝。

朋友，請不要以為這是過分的讚詞，讓我來講一些關於她的工作和生活的片斷吧：

“淑琴，你有吃有穿，干嗎要去當個小營業員呢？委屈了自己不說，委屈了孩子可不是玩的！”當于淑琴剛要求參加工作的时候，她娘是這樣一再阻攔她的。但，于淑琴並沒有因此停下了自己前進的步伐。她想到自己年

紀還輕，工作能力雖不強，總可以給人民做一些事情，為什麼要在家里吃現成飯呢？再看一看自己的姐妹們，一個個都走上了工作崗位；自己的愛人，幾年來也在不斷進步，從區政府的秘書升做了副區長，新近又提拔為區長，而自己呢？……于是她懇切地對她娘說：“你老人家別阻攔我吧！孩子斷奶後有你照料，我也放心。我現在不去工作，以後孩子多了，再想工作可就難啦！”她娘又說：“你一定要去我也攔不住你，只怕你是個沒長性的人，干不了幾天又回來，可就讓人笑掉了大牙！”淑琴一昂頭，笑道：“娘，你放心，這回我可下了決心，什麼困難也要克服，不能叫人笑話！”就是這樣，她從一個家庭婦女走上了工作崗位。

剛到供銷社，困難就向她進攻了——賣布不會量尺，結帳不會打算盤。有一回，落後分子高明仁故意讓她算一筆帳。她一遍兩遍算不清，急得滿頭大汗，高明仁却抄着兩手站在一旁冷笑道：“哼！你以為當售貨員那末便當？連算盤也不會打！”于淑琴低着頭，噙着眼淚暗問自己：“淑琴哪，你真被困難嚇倒了嗎？你在娘面前是怎麼表示決心和保證的？”她咬着牙根決心學好業務。她是一個慣用左手的人，但是打算盤，量布正都要用右手，可真不便當。她一有空就練習，有時量布量的胳膊又酸又痛，打算盤打的手指都麻木了。然而，由於勤學苦練，她終於把前進中的困難踢開了——不到半年的時間，她量起布來又快又准，打算盤時只見算盤珠上下滑動，嘩嘩剝剝的一片響聲，誰能想到半年前她還是一個布也不會量，帳也算不清的生手呢？

朋友，當你到商店里購買商品的時候，看到售貨員們忙碌地接待着擁擠不堪的人流，你將不能不感到佩服。但是，于淑琴不只做好售貨工作，而且能夠幫助顧客出主意，當參謀。過去曾有人來買布，問她做衣服需要幾尺布，她也回答不上，買主走掉了。打那以後，她就特地跑到裁縫那里，打听了做各種衣服的尺寸，賣布時，一面幫顧客挑選花色；一面告訴顧客需要扯多少布。一天，有個顧客來買布作褲子，于淑琴告訴他要扯七尺五寸布，他望着她搖搖頭笑着說：“我有經驗，只要七尺就夠了。”第二天，這位顧客又找到于淑琴說：“還是你說的對，七尺布確實不夠，再給我扯六寸吧！”就是這樣，羣眾越來越信任她了。有的人知道她在門市部，就放心的讓自己的孩子去買東西。一天下午，門外跑進來一個小孩子，進門就沖她喊：“姨，我媽請你給我妹妹挑段花布做件襖。”于淑琴也沒問他是誰家的孩子，便照他說的妹妹的年紀和身材，給扯了花布。隔一天，孩子的媽媽親自跑來謝她說：“于同志，你扯的布真合我的意啊！”

又一次，門市部里來了幾位軍人，在針織品小組的櫃檯前，張望了半天。這時，于淑琴正在旁邊，便問他們需要買什麼？有位軍人想給自己愛人挑塊頭巾，正為不知什麼顏色合適而拿不定主意哩。她問清楚了愛人的身段模樣，就選了一條頭巾披在自己頭上。

“你看这种颜色的头巾好看嗎？”

“行，蛮好看，就是我爱人臉稍微黑一些，这个顏色怕不合適。”軍人們都笑了起來。

“那末，你再看这条行嗎？”她又挑出一條黃色頭巾披在頭上，微側着身子給他們看。門市部有的女同志見她將自己比作別人的愛人，都抿着嘴笑。當這幾位軍人買了四、五條頭巾，高興地走出門去以後，于淑琴想了想剛才的情景，面孔一紅，也不禁咧嘴笑了起來。

對這樣的售貨員，羣眾給予的是無比的信賴和讚

殷世余1952年7月剛來到輯安縣六業供銷社，就被派到陽岔村供銷店做佟志漢的助手。他性情急躁，工作

辦法少，一句話說不攏就跟顧客吵了起來，但是他打得一手好算盤。佟志漢見了他，又是高興，又是發愁。

有一次，農民辛幸福到店裏來買魚，正巧旁邊來了另一個顧客，殷世余忙着答對去了，辛幸福着急的說：“你快給算帳呀！”殷世余不耐煩的答道：“飛機才快！我就一雙手，辦不到。”兩人你一句我一句的頂了起來。吵完架，殷世余往床上一躺嘔氣去了。佟志漢看着這般情景，氣憤的想：“這人怎麼這麼糟，還不如沒有他好”。隨後，他把自己的苦惱告訴了主任艾玉清，艾主任勸他道：“你可不能這麼想，他服務態度不好，你應該幫助他。你是咱們社里的先進工作者，有責任帶動落后同志一同進步……”，他一邊聽，一邊想：對！光氣憤是解決不了問題的，要幫助殷世余改正缺點。

事情並不是那麼容易。殷世余聽到佟志漢的批評，很不服氣的反駁道：“羣眾對我的反映是不少，可也不像你說的那樣嚴重！”佟志漢當時真想恨恨的頂他几句，但是一轉念檢查檢查自己，心頭的气馬上就平下去了，他發現自己的辦法太生硬了。

當佟志漢下鄉調查羣眾需要，或者到外邊聯系工作和開會時，殷世余就叨咕：“你成天在外邊跑，倒輕鬆呀！我老在家裏守櫃台，還說我不對。”佟志漢又發現自己做事不該不預先和殷世余商量。

佟志漢找到了這兩個妨礙自己和殷世余之間的團結的原因以後，便改用另一種辦法去幫助殷世余。當供銷店要和互助組訂生產資料供應合同，就和殷世余商量，問他願不願意去，殷世余心想那還不容易，就一口答應了下來。當他到互助組去的時候，組員張作舟見來的人是他，就不高興的說：“我們有了錢，自然知道去買東西，跟你訂下合同，將來吵架可受不了！”結果，合同沒訂成，殷世余一肚气的回了店。他暗暗的想：“我跟羣眾的關係這樣壞，以後可真難做工作了”。

佟志漢知道殷世余的苦悶，就想辦法開導他，向他講一些必須依靠羣眾開展工作的道理。這樣，殷世余覺着佟志漢對自己十分關心，心裡的疙瘩慢慢的解開了。

揚，正像本鎮居民張淑敏常說的：“供銷社那位大眼睛姑娘，服務態度真周到。她給挑選的貨物，比我自己挑選的還稱心哩！”芒庄王殿山老太太更說得好：“供銷社有這樣的營業員，真是一個頂十個！”這是怎樣的信賴呵！而羣眾這些親切的話語，更成了推動她更好的為羣眾服務的力量。于淑琴常常對人說：“做好售貨員工作真不容易啊！成天和羣眾打交道，你給羣眾做一點好事情，羣眾都不會忘記，而在羣眾面前辦壞了一點事情，就會影響到供銷社的聲譽呀！”

育步前進

吉林輯安縣社 張鳳儀

然而，有一次佟志漢和殷世余正在倉庫裝豆子，忽然從外邊沖進一個趕車的人，把豆子撞得全撒在地上

啦。佟志漢當時沒壓得住心頭的火，說話粗聲大氣的，讓人听着不好受。殷世余在一旁看着，心里叨咕說：“成天說我這不對，那不對，可你的態度就好！”可是，出乎他意料之外的是佟志漢很快的發現了自己的不是，就跟殷世余說：“我剛才真不該對人家發那麼大的火，人家不光說我不好，還得埋怨咱們整個供銷社，咳！”說罷，用手拍的一聲打在大腿上。殷世余想：“呀！人家有缺點自己就能檢討；人家不是怕自己丟臉，而是怕敗壞了供銷社的名譽，而我就不……”於是也當着佟志漢的面說出了自己的缺點，希望佟志漢督促自己改正。

佟志漢從這件事上体会到，要幫助一個同志，光講道理不行，應該用自己的實際行動去影響他。此後，佟志漢在工作中就更加慎重啦；碰到什麼事，都找殷世余研究，共同出主意，幫助殷世余解決困難。殷世余有個胃痛的病，一遇工作忙或氣候不正常，就會發作。因此，每到氣候變化時，佟志漢就叮囑他注意，並且搶着把吃力的事情做了。殷世余感動的說：“你這樣照顧我，我再不好好工作就不像話了。”隨後，他在答對顧客時盡力做到耐心，吵架的事情不再發生了。殷世余的實際表現，羣眾都看在眼里，對他的看法就漸漸改變了。

佟志漢是供銷店的負責人，常常出去開會，家里工作有時需要殷世余一個人擔負起來。就在這件事上，他又發現了新問題——殷世余不懂收購技術，有次佟志漢到縣里開了5天會，店裏就有5天沒有收購東西。佟志漢進一步檢查出原因是自己老怕殷世余工作出漏子，不敢放手讓他收購，又沒有把技術教給他。隨後，佟志漢就跟殷世余訂出了互相學習的計劃，由殷世余教佟志漢打算盤，佟志漢教殷世余收購技術。此後情形果然有了轉變。1954年冬天，佟志漢到區上開黨員大會，那時正是收購糧食的旺季，店裏每天照常收購5,000多斤糧食，供應業務同樣沒耽誤。農民秋金山拉了2,000斤大豆來，抱着試探的心理看殷世余驗的等級准不准。結果，不但沒挑出什麼毛病，反而又回家拉來1,000斤大豆來賣，他興奮的說：“小殷現在真有兩下子！”（下轉第二十面）



雜木和它的主人們

安徽舒城縣社 楊靜 木青

約計160多立方米的雜木堆積在舒城縣馬家河口，長年累月的經受日晒雨打和洪水浸蝕，腐爛的腐爛，虫蛀的虫蛀，木头周圍長滿了一片灰白色的霉菌。過路的人和住在附近的老鄉看着它，都心疼的不得了。他們向當地政府反映情況，並且在縣人民代表會上提出專案，要求物主趕快處理這筆財產。然而，時間無情的飛過去了，那堆雜木仍然躺在河邊，陪伴着日夜奔流的河水。它的主人究竟是誰呢？好像是個謎。

不，雜木自然是有主人的，距離馬家河口七里多路的舒城縣供銷合作社就是。不過，它並不怎麼關心雜木的命運罷了。是在1954年的春天，該社從山區收購了大批雜木，於當年年底運到馬家河口來的。它究竟打算把雜木堆放到何時為止呢？這，它還不能獨自做主，因為雜木本來是安徽省社六安專區供銷站委託收購的，必須聽該站的指示辦事。

人們也許會問，為什麼六安專區供銷站需要收購雜木呢？據說，那年安徽省社需要木料加工小農具，供應農民，就讓六安供銷站負責收購一批木料。六安專區供銷站當時看到雜木價格低，數量多，容易收購，當然，最感興趣的還是“有利可圖”，雖則不了解銷地的需要如何，就以“滿足羣眾要求”為借口，請得省農林廳的批准，與各縣縣社訂了合同，放手收購起來。舒城縣社曾經請示規格要求，得到的答复是“20種雜木中，凡是長度在22分以上的，就大量收購。務必按期完成，及早調運銷地”。

舒城縣社聽說六安供銷站對規格要求馬虎，便不問好壞、越多越好的收購起來，於是短的、彎的、空心的、有虫眼、有結疤的全都收購。收完以後，正巧又碰上天旱，河道水淺，不能運送，而且規格不合銷地要求，又無法解決，價值6,000多元的雜木就卸在河邊等候

處理。

當羣眾把雜木霉爛的消息反映上去以後，情況又怎樣呢？舒城縣社是雜木保管人，當然比較着急，接連幾次報請六安供銷站處理雜木。六安供銷站一會兒回答“正在請示省社解決”，一會兒又說“還得研究研究”，後來便干脆不理了。

1955年汛期到來之前，舒城縣社經理部四次打電話向六安供銷站告急，這才得到一個不痛不癢的答复：“根據節約原則，掌握水勢，可適當遷移到安全地點，有關費用可向我站報銷”，舒城縣社一看指示中沒有說明什麼時候外調，對遷移地點的興趣不大，也就心安理得的不去管它了。

轉眼到了9月，雜木熬過伏天，又度過汛期，空心的、腐爛的又多了不少。六安供銷站這時不知怎麼心血來潮的派了5名幹部，到舒城縣了解雜木變質情況。問題到了現在，總該解決了吧？不！他們只轉了一圈，就大模大樣的回六安去了，據說是把情況帶回去研究。當舒城縣社派人到六安供銷站請示處理辦法時，該站經理若無其事的說：“我比你還着急呢，沒有辦法想呀！”

又過了兩個月，舒城縣社業務重新分工，要按業務性質把各種物資劃歸各專業部門管理，惟獨代六安供銷站收購的雜木不好處理，於是又向六安供銷站交涉，回答是：“等天下雨，河水漲了，全部外調”，可是偏巧一連三個月天也沒下雨，雜木又沒能運出去。

1956年的汛期又臨近了。雜木在原地等待着經受洪水再一次沖洗，而六安供銷站和舒城縣社的負責人還是一點也不感到有什麼內疚。他們未嘗不知道雜木是國家寶貴的財富，可就是寧願整天伏在辦公桌上寫指示、打報告，壓根兒不想捲起袖子真正動手辦點踏實的事情。

編

后

記

秋後的商業旺季快到了，為了做好旺季的供應、採購工作，我們在這期以旺季供銷的準備工作為中心，發表了“加強秋收後旺季市場供銷業務的準備工作”的評論外，還發表了三篇典型調查，三篇商品準備定額和几篇運輸工作的經驗，以及兩篇有關土副產品、廢品調查的意見和經驗。這三篇典型調查中，前兩篇調查、分析了今年秋收後農民購買力的提高情況，購買各種商品的比重變化，也分析了每種具體商品的變化原因；後一篇典型調查，分析了貫徹勤儉辦社的方針後，農業生產社

在生產資料需要上的變化。這几篇調查，雖然在分析上還不夠，但都明顯的指出，農民的收入增加了，今年秋收後的農村市場可能出現異常旺盛的局面。要適應今年秋後的旺季市場，各地供銷社必須深入農業生產社和羣眾，了解農民購銷需要的變化，需要的特點，根據農民的購銷需要，做好旺季購銷的準備工作。

為了交流各地旺季供銷準備工作的經驗，希望各地供銷合作社及時把旺季各項準備工作情況和各種類型區的調查報告，及時的反映給我們。

農作物病虫害預測預報資料

農業部植物保护局編

• 出版預告 •

加强农作物病虫害預報，及时掌握虫情，是7年或12年內消灭农作物病害和虫害的基本措施。为了普及这方面的科学知識，大力推广这项工作，农业部植物保护局邀請了有关專家編写成这套小叢書。它的中心內容是我国主要預測預報对象的預測理論根据和預測办法，曾經在农作物病虫害預測預報訓練班研究和討論过。可供各地植物保护工作干部在实际工作中作为参考。

水稻螟虫及其預測預報

林 郁著

小麥吸漿虫及其預測預報

曾 省著

棉蚜及其預測預報

朱弘复 張广学著

棉花紅鈴虫及其預測預報

傅胜發 万長寿 曹赤陽著

馬鈴薯晚疫病及其預測預報

林傳光著

飛蝗及其預測預報

丘式邦 李光博著

財政經濟出版社出版

新華書店总經售

食品商品常識手冊

商業部商業組織技術局編 0.16元

工業品商品常識手冊

商業部商業組織技術局編 0.26元

貿易網中食品保管方法

夫·普·万凱維奇等著 何云章譯 0.60元

* * *

中国合作社代表团(生產組)

赴苏联學習參觀的報告和記錄

中央手工業管理局研究室編 0.60元

苏联工藝合作社工作經驗

中央手工業管理局研究室譯 0.32元

* * *

供銷合作社巡迴教學工作手冊

中華全國供銷合作總社幹部教育局編著 0.14元

基層供銷合作社經營化學肥料

化學農藥手冊

中華全國供銷合作總社生產資料第二總管理局編著 0.22元

廢品回收手冊

中華全國供銷合作總社廢品管理局編著 0.26元

財政經濟出版社出版

新華書店總經售

每月十一日在北京出版
定價每冊一角六分